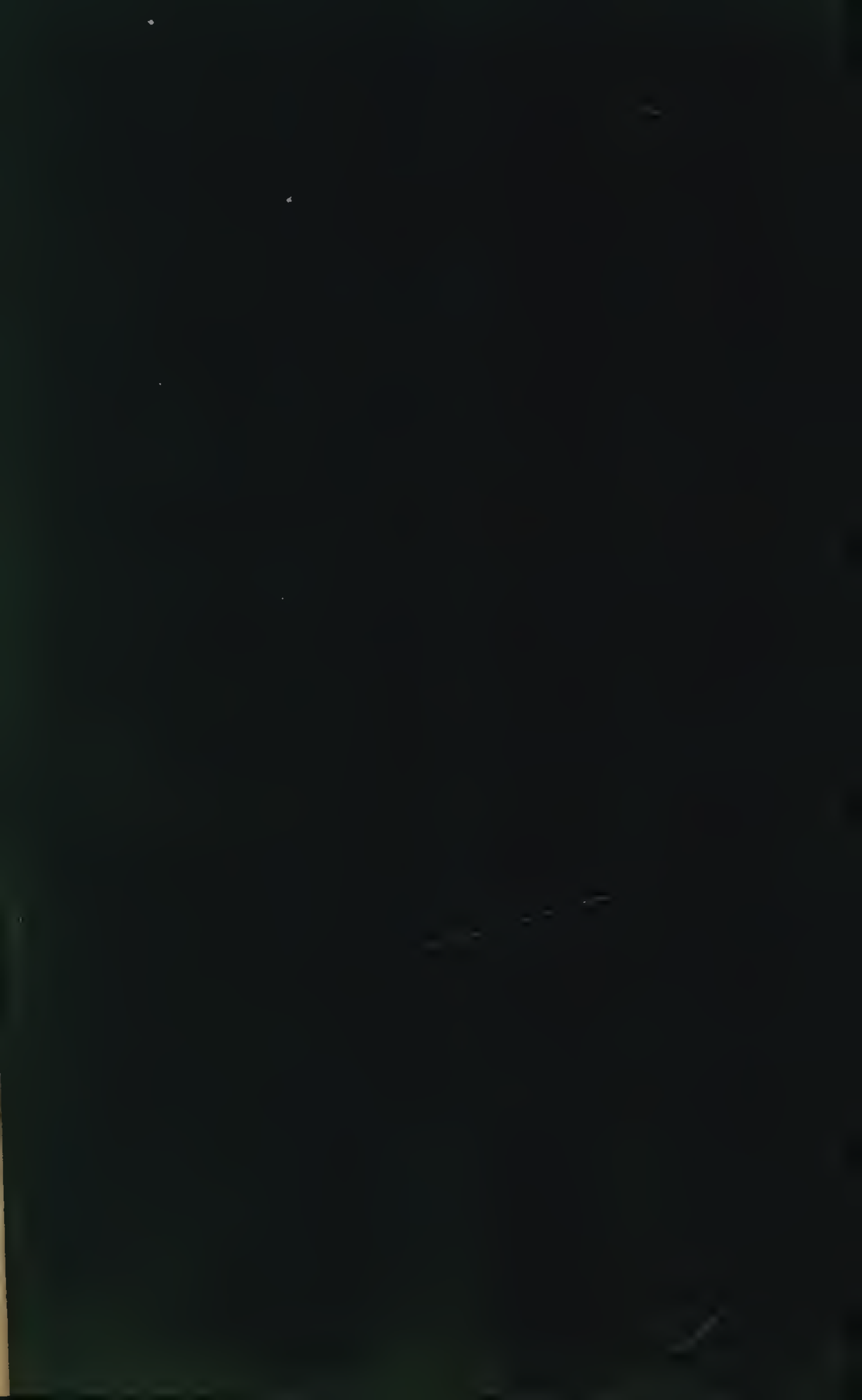
Die Banknoten-Presse



Die

Banknotenpresse

(Ein Blick in die Werkstatt der Millionäre)

Verfasser:

* * *

1. — 250. Tausend.



1925

Verlagshaus zur Sonne, Dresden-Kemnitz 4.

☛ Unbekannte Verfasser ☚

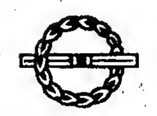
sind gemäß der Tradition unseres Hauses die Schöpfer unserer erfolgsreichen Verlags-Serien. Unser Bestreben, jeden Namenskult zu vermeiden, liegt in der Absicht begründet, nur wirklichen Talenten die Wege zu ebnen, die nicht mit dem Namen, sondern durch ihre Werke zu uns sprechen. Jeder, der konzentriert Wertvolles zu bieten hat, soll sich an uns wenden, wir zahlen eine einmalige bare Kaufsumme, deren Höhe keiner bestimmten Grenze unterworfen ist.

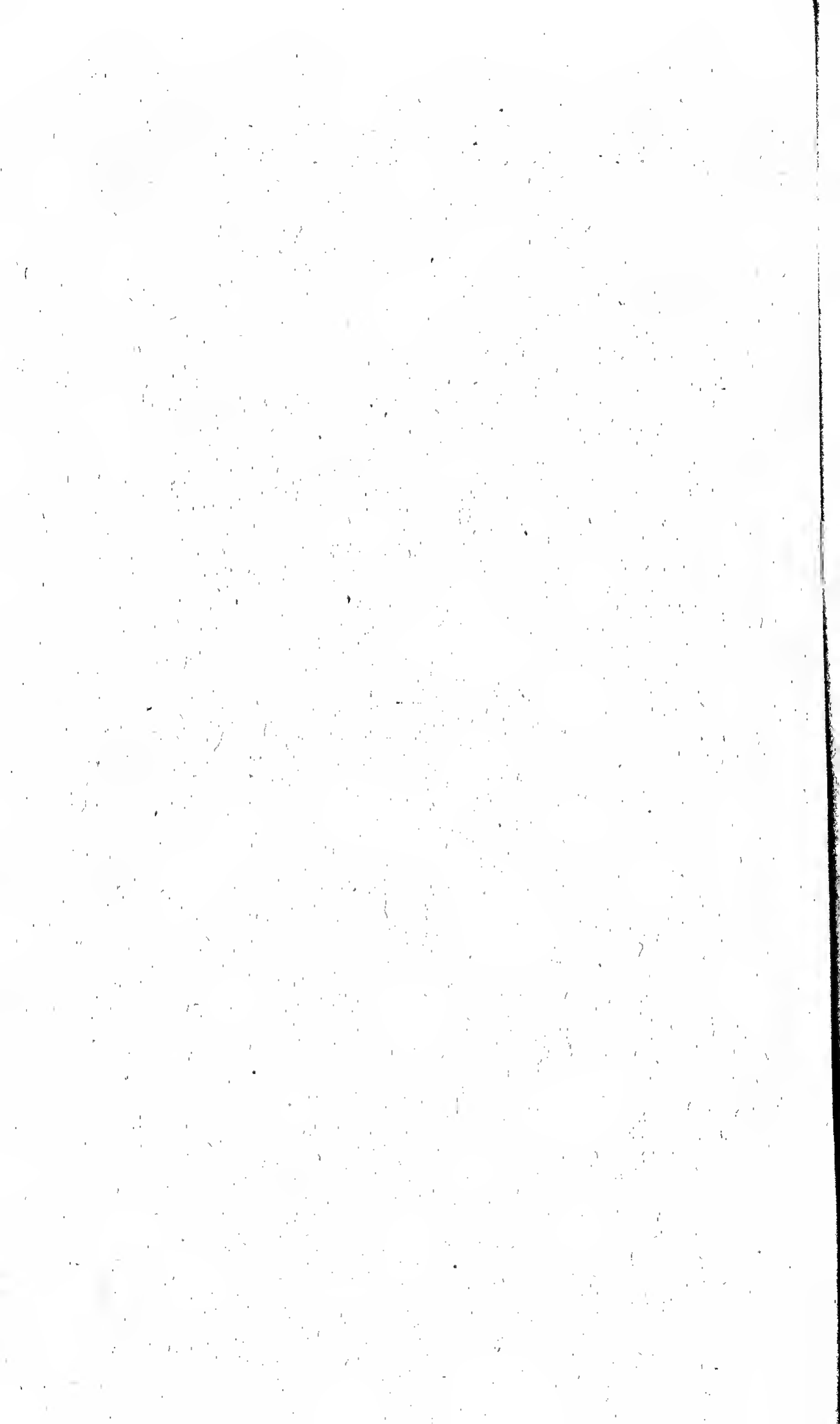
Verlagshaus zur Sonne
Dresden-Kemnitz 4

Druck: O. Schreiter, Dresden-A. 16

Inhalts-Verzeichnis:

Seite







Vorwort.

Einige Worte muß ich dem Leser zum Geleit geben: Der Zweck, der Sinn und die Art dieses Buches. Ich nehme voraus, daß ich darüber hinaus bin, die Welt verbessern zu wollen. Ich gebe dem Leser hier etwas, überlasse es aber ihm, davon zu nehmen.

Zweck? Lektüre. Interessante Unterhaltung. Das wäre eins.

Sinn? Wir steigen auf einen hohen Turm und sehen uns die Umgegend an. Manches Schöne werden wir dabei entdecken. Und soll das einen Sinn haben, dann können wir ja wieder herabsteigen und dahin wandern, was von da oben so schön, verlockend aussah. Daß wir da erst durch manche schmutzige Gasse hindurch müssen — Lebenskampf — werden wir bald merken, wenn wir es nicht schon vorher wissen. Wir können ja auch auf dem Turme bleiben, aber dann *sehen* wir nur, verführerisch genug wäre es, denn *sehen* ist leichter als — *handeln*.

Die Art? Zusammengewürfelte Kapitel. Fast jedes in sich abgeschlossen, nur zuweilen vom einen auf das andere bezugnehmend. Dies so zu handhaben, lag in meiner Absicht: Ich wollte Mosaikstücke bringen, buntschillernd durcheinander, und dann zuletzt soll sich jeder daraus ein Haus bauen. Zusammenwürfeln. Ziegelsteine sind in diesem Buche genug enthalten, nehmt sie schon immerhin. . . . . .

Reich werden? Jeder Mensch, der Zeit hat, ist reich, das andere ist nur Wille und Vernunft, da man selbst die Erfahrung — anderer erlernen kann. Den Beweis trete ich in diesem Buche an.

Wer Ohren hat — — —.

Der Verfasser.



Wie Millionen-Vermögen entstehen.

Zu allen Zeiten hat es wohl schon reiche Leute gegeben. Mag sich deren Besitz früher mehr auf Ländereien oder Sklaven erstreckt haben, so sammelten sich Vermögen immer mehr, als das Geld als geprägte Münze seinen alles beherrschenden Siegeszug antrat.

Der Wunsch, Geld zu besitzen, ist nicht verwerflich, verwerflich kann erst sein einmal, wie man in seinen Besitz zu gelangen trachtet, und zum anderen, wie man es verwendet. Gerade in seiner Verwendung wirkt es sich in Extremen aus, wird es auf der einen Seite zum Segen, auf der anderen zum Fluch. Hier nun verhindern wollen, daß es nicht zum Fluch wird (Kommunismus, Sozialismus), ist wohl an sich ideal und edel, — aber eben letzten Endes ein Phantom. Extreme gehören zusammen, will man ein Extrem beseitigen, dann beseitigt man das andere mit. Um diese Binsenwahrheit kommen wir nicht herum.

Nicht wie die Einzelnen ihre Vermögen verwendet haben, soll uns hier interessieren, sondern wie es entstanden ist.

Unter den der Geschichte angehörenden Vermögen ist uns das des Kaisers Karl V. bekannt mit 4,5 Millionen Dukaten oder 31 Millionen Mark. Martin Luther schätzte

das Einkommen eines mächtigen Königs auf 400 000 Gulden oder 2,8 Millionen Mark.

Die reichsten Leute im alten Rom sollen ein Vermögen im Betrage von 15 bis 40 Millionen heutiger Mark gehabt haben. Crassus wird auf 39 Millionen heutigen Geldes geschätzt.

Man konnte sich wohl zu den damaligen Zeiten für 100 000 Mark heutigen Geldes mehr Nahrungsmittel oder Grundstücke kaufen und auch mehr Sklaven oder Diener halten, aber die Kleidung und alle Luxusartikel, Möbel, Papier, Waffen, die Wagen und das Reisen kamen eben doch viel teurer.

Berühmt waren die Fugger im 15. bis 17. Jahrhundert. Jakob Fugger war der erste, der selbständig Geld auslieh. Er begann seine Tätigkeit im Jahre 1487. Damals besaß er etwa 20 000 Gulden, 1511 betrug sein Vermögen aber schon 250 000 Gulden. In den nächsten 16 Jahren hat es sich verzehnfacht. Rund 40 Jahre hindurch zeigt es im Durchschnitt eine Verzinsung von 40 bis 50 %, später nur noch 20, ja 10 %. Nun aber begann die Periode des Verfalls, die mit dem Bankerott des Hauses und einem Verlust von 8 Millionen Gulden oder 56 Millionen Mark endete.

So war das stolze Haus der Fugger, das im Mittelalter als der Inbegriff des höchsten Reichtums geachtet und gefürchtet war, das ganze Kriege finanzierte, indem es einzelnen Fürsten gewaltige Summen Vorschüsse gewährte — zusammengebrochen. Die Ursachen waren mannigfache, bestanden aber in der Hauptsache in unglücklichen Spekulationen der Antwerpener Filiale.

Eine ganze Reihe Jahre später werden wir von einem anderen Geldmenschen im Banne gehalten: Der im Jahre 1743 geborene Mayer Amschel Rothschild machte seit dem Jahre 1779 Geschäfte mit dem Erbprinzen Wilhelm von Hessen-Nassau. In der kurzen Zeit von 1789 bis 1818 bildete sich die finanzielle Vorherrschaft der Rothschilds. Am 15. Dezember 1818 schrieb Friedrich Gentz an Adam Müller folgendes über die Rothschilds:

„Ihr ungeheurer Reichtum (sie sind die Ersten in Europa) ist durchaus das Werk dieses Instinktes, welches die Menge Glück zu nennen pflegt."

Diesen ihren Reichtum hatten die Rothschilds in erster Linie durch Spekulationen verdient, obwohl sie auch durch

emittierte Anleihen ihr Vermögen bedeutend vermehrten. Ich erinnere an die französisch-englische Anleihe von 1818, die erste österreichische Lotterieanleihe von 1820, die späteren russischen Anleihen u. v. a.

1812 war der Begründer Amschel Rothschild unter Zurücklassung von fünf Söhnen gestorben. Daß das Haus trotzdem weiterhin schnell vorwärts kam, beruhte in dem engen Zusammenhalt der fünf Brüder. Sie machten alle Geschäfte gemeinsam, obwohl sie sich in ganz Europa verstreuten. 1822 hören wir, daß alle fünf einen Reingewinn von 6 Millionen Gulden, also etwa 2 Millionen Mark für jeden einzelnen erzielten, in einem Jahre!

Wie gewaltig ihre Macht anwuchs, ersehen wir einige Jahre später, als im Dezember 1825 die große englische Krise ausbrach, der so viele Banken und andere Geschäftshäuser zum Opfer fielen, da blieb Nathan Rothschild in London unerschüttert und konnte sogar der stolzen Bank von England durch Rückzahlung von 300 000 Pfund in Gold zu Hilfe kommen!

Die Machtstellung des Hauses Rothschild wurzelte nach gleichlautenden Urteilen von Zeitgenossen in der Geschicklichkeit, mit der die Rothschilds die Regierung und die Parlamentarier durch Geld zu bestechen verstanden.

Noch kurz vor dem Weltkriege wurden bei jeder unsicheren Anleihe in Paris die Verleger und Chefredakteure fast sämtlicher Zeitungen mit reichen Geldgeschenken bedacht. Aus einer jüdischen Zeitung entnehme ich hierüber eine interessante Mitteilung: „Bei der letzten großen russischen Anleihe versammelten sich die Verleger und Chefredakteure und faßten den Beschluß, sich nicht mit der in Aussicht genommenen Summe von einigen Millionen zu begnügen. Das einmütige Zusammenhalten der Presse hatte sofort den gewünschten Erfolg . . .“

Das Frankfurter Haus ging 1901 ein. Das letzte Vermögen der Frankfurter Rothschild betrug allein 270 Millionen Mark bei einem Einkommen von etwa 8 Millionen jährlich. Noch gewaltiger haben sich aber die Pariser und Londoner Linien entwickelt. So starb James Rothschild zu Paris im Jahre 1868 und hinterließ ein Vermögen von — 800 Millionen Franks! Das Londoner Haus wurde Anfang des 20. Jahrhunderts auf über 1 Milliarde geschätzt!

In den letzten Jahren ist nun aber der wirtschaftliche Siegeslauf der Rothschilds zu einem Stillstand gekommen.

Warum? Weil sie alles selber machen wollen, sind sie von den großen Banken in Form von Aktiengesellschaften überflügelt worden.

Nach den Rothschilds war Herr Alfred Krupp der reichste Mann im Deutschen Reiche. Sein Vermögen erreichte die gewaltige Summe von 273 Millionen Mark, dazu ein Jahreseinkommen von 17 Millionen Mark (1908).

Friedrich Krupp begründete das Unternehmen 1810 im Alter von 23 Jahren! 1812 stellte er als einer der ersten Gußstahl her.

1844 teilten sich drei Brüder in die Leitung des Unternehmens. Am 24. Februar 1848 übernahm Alfred Krupp die Essener Fabrik auf alleinige Rechnung.

Interessant ist die rapide Steigerung der beschäftigten Arbeiter und Angestellten.

1826	4	1900	46 679
1843	99	1905	55 816
1880	13 000	1910	68 191.

Im Jahre 1910 zahlte die Firma an sämtliche Arbeiter und Angestellte über 100 Millionen Mark Löhne.

In der ganzen Welt dürfte es kein Fabrikunternehmen von solcher Ausdehnung geben, das nur einer Person gehört. Carnegie als Eisenindustrieller war wohl weit größer als Friedrich Krupp, aber er hatte seine sämtlichen Werke dem Stahltrust übertragen. Und die Aktien des Stahltrusts sind heute in Amerika wie in Europa in ungezählten Händen. —

In den letzten Jahrzehnten sind die Millionenvermögen in immer rascherem Tempo entstanden. Konnte man vorher noch klare Bilder zeichnen, so wurde es doch dann nach 1850 immer schwerer, einen genauen Ueberblick zu gewinnen. Es ist deshalb im Rahmen dieses Buches unmöglich, die Gesamtheit in Berücksichtigung zu ziehen, es können immer nur einzelne Persönlichkeiten näher beleuchtet werden.

Welch' gewaltigen Einblick in Verhältnisse von Millionären gewähren uns z. B. Gebiete wie das Rheinland, Westfalen oder Schlesien. Ich erwähne von hunderten Fällen den des Herzogs von Ujest, der 1902 ein Vermögen von 59 Millionen, 1905 von 100 Millionen und 1908 von 151 Millionen besaß! Der Herzog von Ujest ist einer der Hauptaktionäre der Hohenlohewerke, von denen er zirka 25 Millionen Mark Aktien besitzt. Als diese Aktien am 2. Juli 1906 zum ersten Male notiert wurden, betrug der Kurs 201 %, Ende 1906 206 %, so daß er bald nach der Gründung dieses Unternehmens mit 25 Millionen Mark über 26 Millionen Mark „verdiente“.

Künstler mit Millionen-Einkommen.

Es ist eine irrige Meinung, anzunehmen, daß nur in der Industrie, im Handel und Gewerbe große Vermögen verdient und erworben werden. In erster Linie rangiert hier die Kunst in allen Wesensarten. Wir lernen in späteren Kapiteln genügend Persönlichkeiten kennen, die alle ihr Vermögen durch ihre Kunst erwarben oder noch erwerben.

„Die Kunst geht betteln," dieses geflügelte Wort umschließt eine bittere Wahrheit, nur darf man es nicht als unabänderlich hinnehmen. Der wahre Künstler denkt ja gar nicht bei Ausübung seines Berufes an Gelderwerb. Kunst betreiben, um Geld zu verdienen, erniedrigt die Kunst zum Handwerk. Vielleicht ist das zuviel behauptet. Aber nur vielleicht, denn echte Kunst wird von der Masse nicht gewürdigt. In der Masse aber sind die Käufer. Wie oft, wie oft geht so manches Talent einmal abseits und schafft das, was mit klingender Münze entlohnt wird — wie oft wird aus dem erstenmal eine Kette von Fortsetzungen. . . . . . Wir haben große Talente, die alle mehr oder weniger von dem unersättlichen Rachen der Industrie aufgefressen werden, die sie vor ihren Karren spannt.

Es ist leicht, zu sagen: Hänge deine Kunst an den Nagel, wenn sie dir nicht genügend einbringt. Gewiß, vom rein nüchternen Standpunkt ist diese Forderung wohl zu verstehen, denn jeder Mensch muß arbeiten, um sein tägliches Brot zu verdienen, und wie schwer oft, mit wieviel Schweißtropfen bringt mancher Arbeiter seine 18 oder 20 Mark Wochenlohn mit nach Hause. Warum soll derselbe Arbeiter nicht auch Ideale haben, denen er sich gern widmen möchte? Warum schreien ihm täglich einige hungrige Kehlen entgegen: Hunger! Hier obwaltet das gebieterische Muß! Er ballt seine Faust und verbittert, einen tiefen Grimm im Innern, geht er wieder

nach seiner Arbeitsstätte. Tag für Tag, Jahr um Jahr. Irgendwann einmal verreckt er, alt und grau. Er hat gearbeitet, hat gelebt, ist gestorben. . . . .

Ich weiß, wir hören das nicht gern, aber jeden Tag können wir es sehen, wenn wir offnen Auges sind.

Der Künstler, schön, er hat sein Ideal: seine Kunst. Mit hungrigem Magen schafft er, arbeitet in Nächten, seine Gesundheit opfernd; ist sein Werk fertig, muß er es verkaufen für wenige Mark. Das Leben verlangt seinen täglichen Tribut. — — — So wirken im stillen die vielen tausend Talente — sie sehen das Licht hoch über sich leuchten, — aber sie wissen nicht, ob sie es erreichen — oder wann sie es erreichen. Mit eisernem Fleiße schaffen sie weiter. Sie haben ein Ziel, das sie energisch verfolgen. Welch' gigantisches Heldentum finden wir hier oft, welch' eiserner Wille, welch' großer Kampf! Bedauern? Nein! Anerkennen? Ja! Genie ist Fleiß. Was gut ist im Leben, hat Bestand, nur der Starke siegt! Auch in der Kunst! In der rechten, wahren Kunst!

Praktischer ist es wohl, wenn der Künstler sich von seiner Vernunft diktieren läßt und das schafft, wofür Bedarf vorhanden. Angebot und Nachfrage bestimmen den Preis. Ideale gehen krachen. Gott Mammon aber lacht! Ist das häßlich im Leben? Wie könnte das häßlich sein — es gehen Hunderte Millionen neben dem Leben her — warum sollen es dann nicht Tausende Talente auch! Kämpfe sich jeder zu seinem Standpunkt durch, keiner ist richtig oder keiner muß falsch sein, das ist eine rein individuelle Ansichtssache.

Von den tausenden Talenten gibt es nun wieder wenige, einzelne Auserwählte, solche, die sich Stufe um Stufe erkämpft haben, der eine durch Protektion, der andere durch günstige Zufälle oder durch materielle Unterstützung, Ausnahmen durch durchschlagendes Können. . . . Dann fließen wohl auch die Goldstücke zahlreicher, dann gibt es auch materiell einen Aufstieg. Aber, aber! Das Leben ist nicht gerecht! Welcher Narr wollte das auch verlangen! Im Kornfeld wuchern stolze Kornblumen, im Walde erdrücken hehre Kiefern bescheidene Sträucher und rauben letzte Sonnenstrahlen. Wo ist da Gerechtigkeit? Das Starke siegt und der Sieger hat Recht: So spricht das Leben.

Das Starke siegt! Auch in der Kunst! Aber auch so: Die starke Reklame läßt Unverdiente siegen. . . . . Es ist alles relativ. — — —

Hier Ratschläge geben? Nichts leichter als das. Aber ich kenne Künstler genug und wenn ich sie im Geiste bei Niederschrift dieses Manuskriptes vor mir sehe, dann sträubt sich die Feder, dann pralle ich glatt ab und gebe jedem Recht, ohne mir selbst Unrecht zu geben.

Wir haben Schauspieler genug, die Tagesgagen von 500 bis 1 500 Mark erhalten. An Varietébühnen gibt es immer wieder Glanznummern, die selbst diese Gagen noch übertreffen. Enrico Caruso ersang sich mit seiner Kehle Millionen über Millionen, die Schauspielerin Eleonora Duse starb vor kurzem und hinterließ ein großes Millionenvermögen. Hanz Heinz Evers, Arthur Landsberg und andere Schriftsteller verdienten Zehntausende. Arthur Dinter, der Verfasser des Buches: „Die Sünde wider das Blut", verdiente an diesem Werk allein 60 000 Mark.

Folgende Preise wurden in Amerika an Autoren bezahlt, nur für das Recht, aus ihren Werken Filmmanuskripte herzustellen: Metro 250 000 Dollar für Turn to the right (Rechtsherum); W. Griffith 175 000 Dollar für Way down East (Der Weg gen Osten); Famous Players 150 000 Dollar für Experience (Erfahrung); Goldwyn 105 000 Dollar für A tailor made man (Kleider machen Leute); 100 000 Dollar für The Wanderer; J. M. Schenk 75 000 Dollar für The sign on the door (Das Zeichen am Tor); für Norma Talmadge; Famous Players (für Douglas Fairbanks) 55 000 Dollar für The Virginian; R. A. Walsk 45 000 Dollar für The deep purple (Purpurrot); Mary Pickford 40 000 Dollar für Daddy long legs (Lieber, süßer Onkel Langbein).

Auf sportlichem Gebiete gibt es eine unzählige Menge höchstbezahlter Personen. Der Meisterboxer Samson-Körner erhielt für einen Kampf, der drei Minuten dauerte, 10 000 Goldmark. Carpentier, der Ex-Weltmeister, erhielt für den Meisterschaftskampf 600 000 Dollar!

Unsere Rennfahrer „verdienen" sich an einem Sonntagnachmittag 2 000, 3 000 Mark.

Fußballvereine erzielen Einnahmen von 3 bis 15 000 Goldmark durch einen Kampf.

Dies alles sind Ausnahmen, die uns nicht verblenden sollen? Ja, gewiß, es kann nicht 1 000 Weltmeister auf einem Gebiet geben, es wird immer nur wieder einer sein, der der Beste ist. Aber er konnte es nur werden durch seinen Willen, seine Ausdauer, eisernes Selbstvertrauen. Die siegende Kraft muß dem Menschen heiß durch die Adern pulsen, wenn er überhaupt siegen will!

Henry Ford, der Dollarmilliardär.

In den letzten Jahren vor dem Kriege tauchten ganz vereinzelt Automobile in Deutschland auf, die durch ihre Bauart und ihre leichte Ausführung Aufmerksamkeit erregten. Zuweilen sagte wohl auch 'mal einer, daß dies ein Ford-Wagen sei, aber sonst hörte die Menge nicht viel von diesem Namen.

Erst nach dem Kriege und besonders nach Erscheinen des Buches: Henry Ford: „Mein Leben und Werk“ *) wurde die Allgemeinheit auf Ford aufmerksam.

Wollen wir kurz seine Lebensgeschichte erzählen. Unter ganz kleinen Verhältnissen wächst er auf, betreibt in seinen Mußestunden, später ganz, das praktische Studium des Motorenbaues. Konstruiert einen Wagen mit Motor, verbessert denselben, fabriziert mit wenigen Arbeitern laufend mehrere und wird nach und nach zum Automobilfabrikanten.

Sein Plan ist, durch Massenproduktion aus dem Automobil einen billigen Massenartikel zu machen. Dieses Ziel hat er verfolgt und durchgeführt. Und es gelang ihm in überraschender Weise. Zu gleicher Zeit setzte er die Löhne seiner Arbeiter herauf.

Jeder sechste Einwohner in Amerika hat ein Auto! Mit wenigen Dollars ist es möglich, ein solches durch Ratenzahlung zu kaufen. Der Markt ist nicht gesättigt, da die Fordschen Automobile Verbrauchsgegenstände sind, d. h. nach zwei bis drei Jahren haben sie sich bezahlt gemacht, Reparaturen größerer Art lohnen sich nicht, man kauft sich ein neues.

Henry Ford fabriziert jetzt täglich 8000 Automobile! Seine Arbeiter erhalten als Mindestlohn 6 Dollar pro Tag, somit die höchsten Löhne in ganz Amerika bezw. der ganzen Welt. Er besitzt ein Vermögen von $1^1/_2$ Milliarde Dollar oder 6 Milliarden Mark. Davon stehen ihm jederzeit etwa zwei Milliarden Mark bar zur Verfügung.

Die ungeheure Billigkeit seiner Wagen erzielt er einmal durch Massenherstellung und zum anderen durch weitestgehende Normierung und Spezialisierung der Arbeitsmethoden in der Herstellung. Mit größter Sorgfalt — es gilt ja nur die Konstruktion eines Wagentyps auszubilden — ist das Gewicht jedes einzelnen Teiles abgewogen und für jeden einzelnen Teil das geeignetste Material, in vielen Fällen Spezialmaterial, gewählt. So ergibt sich ein Minimum an Material-

*) Preis 8 Mark, durch den Verlag zu beziehen.

kosten. Oder ein anderes Beispiel: Eine Karosserie aus Holz aufzubauen, erfordert sorgfältige handwerksmäßige Einzelarbeit mit Paßarbeit und all den mühseligen Einzelverrichtungen.

Ford macht die Karosserie aus Eisenblech, mit großen Pressen werden die Einzelteile in einem Preßgang in wenigen Sekunden gestanzt und dann gedrückt.

Jeder Arbeiter hat immer nur eine Operation auszuführen. Ueberall ergibt sich ein Minimum an Leuten, Zeit und Material.

Henry Ford weiß, daß bei fortschreitender Entwicklung der Ausbreitung seines Unternehmens einmal Schranken gesetzt sein werden. Mancher Leser wird nun wohl sagen: Gut, dann soll er die Hände in den Schoß legen, Geld genug hat er ja, um auch ohne Arbeit weiterleben zu können. —

Gewiß, das liegt nahe —, aber wer je Gelegenheit hatte, selbst ein großes Werk aufzurichten und in mühsamer Arbeit zu vergrößern und erweitern, oder wer Menschen, die solches geleitet, kennen lernte, der wird dann hier sofort einsehen, daß es so etwas nicht gibt. Dem strebenden Menschen, der sein Ziel erreichte, wächst das Werk über ihn selbst hinaus. Und dann nicht zuletzt: Menschen, die im Schweiße ihres Angesichts ein arbeitsreiches Leben hinter sich haben, können einfach nicht ohne Tätigkeit leben. Sie sind Sklaven ihres Werkes, das sie erst als Heuscher geboren. Diese reichgewordenen Tatmenschen schaffen nicht um Geld allein, sondern des Erfolges wegen, der allein ihnen Befriedigung gewährt. Darum wirken sie, obwohl zu großem Vermögen gelangt und im Ueberflusse lebend, in gewohnter Weise unermüdlich weiter.

Die folgende Berechnung soll uns zeigen, was Henry Ford, der wöchentlich 1 Million Dollar als Reinverdienst bucht, auf die einzelnen Zeiten umgerechnet, erübrigt:

Verdienst	pro	Sekunde	6.66	Mark,
„	„	Minute	400.—	Mark,
„	„	Stunde	24 000.—	Mark,
„	„	Tag	576 000.—	Mark.

Stinnes und sein Problem.

Hugo Stinnes ist vor kurzem verstorben. Sein Name war in aller Welt Munde. Sieghaft hat er es verstanden, sich und sein Werk über die Masse emporzuheben. Mühlheim an der Ruhr ist der Stammsitz Hugo Stinnes. Seine vielseitige Tätigkeit entwickelte sich auf dem Gebiete der Kohlen- und Eisenindustrie. Noch im Jahre 1904 zahlte Hugo Stinnes auf sein Einkommen erst 19 800 Mark Steuern, er verdiente also damals nur 400 bis 500 000 Mark. 1905 aber schon 700 bis 800 000 Mark! 1906 = 900 000 bis 1 000 000 Mark. 1907 ver-versteuert er 2 050 000 und 1908 2 650 000 Mark Jahreseinkommen. Sein Vermögen ist 1908 erst auf 30 Millionen Mark beziffert.

Seine Entwicklung ging riesenhaft und planmäßig. Wenn ich von einem Problem Stinnes rede, dann ist es das der vertikalen Durchführung seiner Geschäfte. Die Kohlen, die er in eigenen Gruben förderte, werden in eigenen Schiffen, die er in eigener Eisenindustrie herstellte, nach eigenen Papierfabriken verladen. In diesen Papierfabriken wird Holz aus eigenen Wäldern verarbeitet, eigene Kohlen verbrannt. Dieses Papier wird durch eigene Zeitungen bedruckt und verbraucht. Das ist e i n Weg. Stinnes fördert Erze, verarbeitet sie in eigenem Betriebe, bearbeitet die Metalle und verwendet sie selbst. . . . .

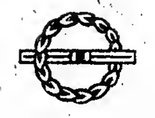
Ganze Industrien nennt er sein Eigen oder sind ihm untertan. Er bestimmt die Preise für die Dinge, die wir täglich brauchen. Er besitzt Hotels in vielen Städten der Welt, ist an vielen Banken führend beteiligt, und wie ein Vampyr seine Saugarme ausstreckt, so hat es Hugo Stinnes verstanden, aus fast allen Industrien „ein paar Mark" in seine Taschen fließen zu lassen.

Sein Gebiet ist, im Spiegel betrachtet, ein ideales sozialistisches Unternehmen — nur müßte dann der Inhaber der Staat sein. Es ist interessant, daß gerade die Arbeiterschaft nicht so sehr feindlich Stinnes gegenüber gesinnt war, da sie in nicht allzuferner Zeit glaubt, dieser Riesenbetrieb müßte ihr ganz automatisch in die Hände fallen als ein sozialisiertes Staatsunternehmen. — Noch ist es nicht so weit.

Wer Stinnes persönlich, als Mensch, gekannt hat, wird mir bestätigen, daß er eine unbedingt sympathische Persön-

lichkeit war. Er war eben der erste Arbeiter seines Unternehmens. Bescheiden lebte er, ein Mensch wie jeder andere, kein Kapitalist im üblichen Sinne. Daß er, wie ja auch Walther Rathenau, sich in Politik vermischte, ist letzten Endes selbst gegen seinen Willen gewesen, aber wo so ein Staat im Staate lebt und leben will, da sind dann Komplikationen dieser Art nicht mehr zu umgehen.

Das Vermögen Stinnes ist während und nach dem Kriege in das Riesenhafte gestiegen. Genaue Schätzungen gibt es schon seit Jahren nicht mehr, wohl aber Ueberschätzungen. Unverbindlich, doch immerhin dem Kern am sichersten näherkommend, nenne ich als Jahreseinkommen für 1921 etwa 45 bis 48 Millionen Mark, 1922 53 bis 55 Millionen. Das Vermögen könnte ideell auf 900 Millionen bis zu 1 Milliarde beziffert werden, aber nur ideell, denn wenn aus dem Gesamtunternehmen Einzelgeschäfte herausgenommen würden, dann schmälerte sich das Vermögen nicht nur um den Wert der Einzelunternehmen, sondern in weit höherem Maße durch die verminderte Rentabilität und durchbrochene vertikale Geschäftsmethode. Stinnes Unternehmen wird von seinem ältesten Sohne weitergeführt.



Die Gerissenen.

Wer das Erwerbsgebiet in all' seinen Höhen und Tiefen kennen lernen will, der wird wohl nie in seinem Leben „auslernen“, denn immer wieder treten neue Unternehmungen auf den Plan, die durch eine neue Idee befruchtet werden. Nicht alles Neue ist gut und nicht immer bewährt es sich. Aber immer wieder erscheinen einige „Gerissene“ auf der Bildfläche, die altbekannte Geschäftsmethoden in neue Gewänder kleiden und damit immer wieder „Dumme“ finden.

Es liegt mir fern, hier den ganzen Reigen aufmarschieren zu lassen, immerhin will ich aber auf einige markante Sachen eingehen:

Da ist zunächst das sogenannte Schneeballsystem, das nun endlich, wenn auch jetzt noch zu umgehen, laut reichsgerichtlicher Entscheidung verboten ist. Ich will hierüber einmal ein Beispiel anführen:

Nehmen wir dieses Buch an, der Verkaufspreis sei mit 3 Mark festgesetzt. Das Buch wird vom Verlag folgendermaßen angeboten:

„Sie erhalten 1 Exemplar für 60 Pfennige, wenn Sie uns 5 Käufer nachweisen, die es ebenfalls für 60 Pfennige erhalten.

Sie bringen nun die 5 Käufer und erhalten 1 Exemplar, jeder der 5 Käufer muß aber wieder 5 Käufer bringen usw. Wie lawinenartig ein derartiges Angebot wirken kann, ersehen Sie aus der kurz durchgeführten Staffel:

1	Käufer bringt	5
5	Käufer bringen	25
25	„ „	125
125	„ „	650
650	„ „	3250
3250	„ „	16250
16250	„ „	81250
81253	„ „	406250
406250	„ „	2031250

u. s. f.

Diese Staffel bringt also schon bei der 9. Reihe 2 Millionen Käufer, bei der 10. Reihe aber schon 10 Millionen! Auf dem Papier läßt sich das alles wohl sehr gut berechnen, aber Theorie und Praxis sind schon immer zwei grundverschiedene Dinge gewesen.

Das Schneeballsystem beabsichtigt nur eine kostenlose Reklame: „Einer sagt es dem anderen," aber zuletzt ersäuft es in sich selbst.

Es gibt noch ähnliche Vertriebsmethoden, die von den Eingeweihten als kostbares Geschäftsgeheimnis gewahrt werden. Mir sind allein 6 verschiedene bekannt, wovon ich 2 als das erfolgsicherste, zuverlässigste und rentabelste Vertriebssystem in reichlich 100 Fällen ausprobiert und gefunden habe. Dieselben einer breiten Masse zu unterbreiten, halte ich nicht für angebracht. Dem Vorwärtsstrebenden sollen sie aber nicht vorenthalten sein, so daß ich Interessenten auf den Anhang verweise.

1924, das Jahr der Preisausschreiben, gibt uns ein anderes Vertriebssystem. Ich finde dasselbe so plump und abgedroschen, wenngleich ich nicht verhehlen will, daß eine Anzahl Firmen damit mehrere 100 000 Mark verdient haben. Der Zweck eines Preisausschreibens ist doch der, Reklame zu machen, derart, daß das Publikum von der Firma oder dem Artikel spricht, weil das und das zu gewinnen ist. Neuerdings hat man aber die Sache folgendermaßen gemacht: Nehmen wir wieder als Beispiel dieses Buch für 3 Mark an. Der Verlag macht folgendes Preisausschreiben: 1. Preis: Ein Automobil (unter dem geht es natürlich gar nicht mehr) im Werte von 5 000 Mark.

2. Preis:	3000 Mark bar	
3 Preis:	1500 Mark bar	
4. Preis:	750 Mark bar	
5. bis 50. Preis:	je 100 Mark bar =	4 500 Mark
		15 000 Mark.

Wir rechnen zunächst mit 50 000 Bewerbern, sollten dieselben überschritten werden, dann kommen pro 50 000 weitere, dieselben Preise nochmals zur Verteilung. (!)

Nun folgen die Bedingungen, u. a.: Als Teilnehmer ist nur berechtigt, der 1 Exemplar „Die Banknotenpresse" für 3 Mark käuflich erwirbt usw.

Kalkulation: Einnahme 50 000 Bücher à 1 Mark Verdienst 50 000 Mark

Ausgabe:	Inserate	3 000 Mark	
	Preise	15 000 Mark	
		18 000 Mark	18 000 Mark
		Reinverdienst:	32 000 Mark

Was ist aber nun mit den schönen Preisen, wenn nur 5 000 Leute sich an dem Preisausschreiben beteiligen?

Auf jeden Fall machte dieses System Schule und bald gab es keine Zeitung in ganz Deutschland mehr, die nicht mindestens 6 bis 10 solcher Preisausschreiben in ihren Spalten aufwies.

Dieses Beispiel zeigt wieder einmal deutlich, wie gedankenarm unsere ganze Industrie noch auf dem Gebiete der Reklame ist. Es muß immer erst einige Beherzte geben, die etwas „Neues" auf das Tapet bringen, dann erst folgt das Gros der Herdenmenschen nach. Dann nämlich, wenn es schon lange zu spät ist.

Eine andere Vertriebsmethode, die behördlicherseits schon mehrfach Anstoß erregte, ist die folgende: Eine Firma inseriert ihre Waren mit dem Hinweis, daß jeder Käufer eine Quittung über den bezahlten Betrag erhält. Am Ende des Monats wird nun unter Kontrolle eines Notars von den Zahlen 1 bis 31 eine ausgelost, sagen wir Nummer 17. Alle Käufer, die am 17. gekauft haben, erhalten den vollen Betrag bar zurück! Dieses System ist für das breite Publikum verlockend, für das Geschäft aber rentabel, vor allen Dingen dann, wenn es Gebrauchsartikel verkauft, sagen wir Brot, Mehl, Eier usw. Kalkulation: Ein Kunde kommt auf Grund des Inserates täglich in dasselbe Geschäft, er kauft sich nicht sein Brot wie früher einmal bei A. und dann bei B., sondern nur noch bei A. (Viel Kunden von J., V. und R. gehen jetzt auch zu A., auf Grund der Gewinnchance!)

An dem Brot werden, sagen wir 10 % des Verkaufspreises verdient, das sind in einem Monat 3 000 % oder aber auf 30 verkaufte Brote sind 3 „verdient". Eins erhält der Kunde gratis, der täglich kaufte! Mancher Kunde wird vielleicht nur ein- oder zweimal in der Woche kommen — hätte er Glück und erwischte einen Gratistag, dann arbeitet die Bäckerei scheinbar hier mit Verlust, aber dieser Kunde ist dankbar und kommt für die Zukunft immer wieder! Dieses Glück ist aber auch nur Glück, denn er kaufte viermal in dem Monat, unter 31 Tagen wurde aber ausgelost!

Dieses System ist für alle Branchen verwendbar, es könnte sogar eine Automobilhandlung durchführen! Das Schlimmste, was ihr passieren könnte, wäre, daß ein Kunde jeden Tag ein Auto kauft und am Ende des Monats von den 31 gekauften Autos für eins den Betrag zurückerhält! —

In verschiedenen Branchen gibt es nun wieder verschiedene Spezialmethoden. Betrachten wir einmal den Kolportagebuchhandel: Ein Verlag druckt einen Roman in z. B. 50 Fortsetzungen. Jedes Heft kostet 20 Pfennige. Das erste Heft

läßt er gratis von Haus zu Haus verteilen. Die meisten Leute werden nun den Anfang des Romanes lesen; viele gibt es, die gern die Fortsetzung wissen möchten, sie werden also dieselbe bestellen oder von dem Provisionsreisenden, der mit Nummer 2 vor der Tür steht, kaufen. Es sind ja nur 20 Pfennige!

Kalkulation: Ein Heft à 20 Pfennige kostet dem Verlag bei großer Auflage 5 Pfennige; da aber Nummer 1 in zehnfacher Anzahl zur Gratisverteilung benötigt wird, kostet diese Nummer nur etwa $3^1/_2$ Pfennige.

Von diesen 1000 kaufen nur 50 die Nummer 2 = 50×20 Pf. = 10 Mark, ab 50×5 Pf. Selbstkosten = 2.50 Mark.

			Verdienst	5 Pfg. pro Reisender = 2.50 Mark.
Nr. 3 =	50 Leute =	7.50 (wie Nr. 2)	5.—	= 2.50 Mark.
Nr. 4 =	50 Leute =	7.50 (wie Nr. 2)	5.—	= 2.50 Mark.
Nr. 5 =	50 Leute =	7.50 (wie Nr. 2)	5.—	= 2.50 Mark.

Bei Nr. 7 hat der Verlag 7×5 = 35 Mark = die Reklamekosten verdient, bei Nr. 10 hat er schon 15 Mark Reinverdienst.

Bei Nr. 20 = 65 Mark.
Bei Nr. 30 = 115 Mark.
Bei Nr. 40 = 165 Mark.
Bei Nr. 50 = 215 Mark.

Nach 6 Monaten sind alle 50 Nummern (pro Woche 2) erschienen, d. h. mit 35 Mark. Werbekosten verdiente der Verlag 215 Mark, das entspricht einer Kapitalverzinsung von 1300 % p. a.

Wie würde es aber aussehen, wenn der Verlag auf 1000 verteilte Gratis-Nummern 1 nur 10 Leserabonnenten erhielte? Dann hätte er wohl erst bei Nr. 30 seine Spesen herein, würde aber immerhin noch in $^1/_2$ Jahr mit 35 Mark = 50 Mark machen, das sind 125 % Kapitalverzinsung p. a.

Was verdient nun der Reisende? Zuerst muß er 1000 Familien besuchen = 10 Stunden Arbeit bei 5 Mark Gehalt vom Verlag; dann muß er bei allen 1000 mit Nr. 2 nochmals nachfragen, ob sie weiterlesen wollen, das sind weitere 10 Stunden Arbeit bei 2.50 Mark Verdienst (50 abonnieren, Verdienst pro Heft 5 Pfennige!). Bei Nr. 3 muß er nur noch die 50 Leute besuchen, die abonnierten; er hat nun also immer nur alle 50 Nummern hindurch etwa pro Nummer 2 Stunden Arbeit, bei 2.50 Mark Verdienst. An den geworbenen 50 Kunden hat er also 120 Stunden Arbeit, mit einem Gesamtverdienst von 130 Mark, oder aber einen Stundenverdienst von reichlich 1 Mark! Ich habe Buchhandlungsreisende gekannt, die 20-Pf.-Hefte, aber auch solche für 3 Mark und mehr, verkauften und

einen Kundenstamm von etwa 3000 Leuten hatten, die sie jeden Monat einmal besuchten (pro Tag über 100). Ihr Einkommen betrug in dem einen Falle (pro Monat) 420 Mark, in den anderen 900, 1700 und sogar 4300 Mark! Pro Monat!

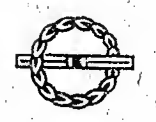
Das ist eiserner Fleiß! Ausdauer! Diese Leute schaffen sich eine laufende Rente, die durch neugeworbene Kunden immer größer wird!

Soll ich Ihnen verraten, welche Firma so angefangen hat? Sie staunen, aber es ist so: Ende der 70er Jahre tauchte in Berlin ein bettelarmer Ostjude auf und verkaufte Kolportageromane von Haus zu Haus. Das war niemand anders als August Scherl, der die „Woche" herausgibt und die Zeitung „Der Tag" und viele, viele andere Sachen. Sein Verlag ist heute in die Reihe großer Weltunternehmungen zu stellen.

Eine ganz ähnliche Methode finden wir auf dem Gebiete der Filmunternehmungen. Wer kennt nicht die Filme, die in mehreren Teilen erscheinen? Wer den ersten Teil gesehen, möchte auch den zweiten kennenlernen usf.

Alles Trick! Reklame! Geschäft!

Augen auf!



Der König des Humbugs.

Der weltberühmte Barnum, der Mann der originellsten Reklame-Einfälle für alle Gebiete, begann seine Laufbahn damit, daß er George Washingtons Amme öffentlich zeigte. Das war eine alte Negerin, die 161 Jahre alt sein sollte, in Wirklichkeit aber kaum achtzig war. Barnum setzte seine Reklame auf völlig neue Art ins Werk. Er ging von einer Zeitungsredaktion in die andere, und es gelang ihm, immer neue Notizen in die Zeitungen zu lancieren. Manchmal kam er nachts, wenn die Redakteure fort waren, und bestach die Setzer. Als das Interesse für das Phänomen nachzulassen begann, sorgte er für Einsender, die unter Nennung ihres Namens Barnum einen Betrüger nannten und behaupteten, die Negerin sei aus Wachs und Gummi gemacht, das Ganze sei ein Automat, und die Stimme werde von einem Bauchredner hervorgebracht. Nun strömten die Leute wieder herbei, um zu sehen, ob das möglich sei. Barnum verdiente viel Geld und verlor es ebenso rasch bei bürgerlichen Unternehmungen, auf die er sich nicht verstand.

Seine große Zeit begann, als er das „Barnum-Museum" eröffnete. Das waren bewegliche Figuren und Solistengesang. Seine Einfälle, Leute dorthin zu locken, waren unendlich. Er gab einem Manne fünf Ziegelsteine und beauftragte ihn, einen Stein an die Ecke von Broadway und Annstreet, den nächsten vor eine Art Panoptikum mit Flohtheater, den dritten vor Astors Palais und schließlich einen vor die Paulskirche zu legen. Dann sollte er den Weg zurückgehen und einen Ziegelstein gegen einen andern austauschen. Jede Stunde aber sollte er alle Steine sammeln und das Museum betreten, aber er durfte keinem Menschen ein Wort sagen. Tausende gingen hinter diesem Manne her, wild vor Neugier, Tausende kauften Eintrittskarten, um zu sehen, was der Mann mit den Ziegelsteinen wollte, wenn er in das Haus kam. Er ging ganz einfach durch eine Hintertür wieder hinaus und trat seine Runde von neuem an.

Barnum hatte eine merkwürdige Auffassung von dem, was erlaubt ist. Er annoncierte: „Kommt heute abend und seht New York bei Nacht!" Wenn die Leute im Museum fragten, welches die große Nummer sei, wurden sie nach dem Ausgang gewiesen: „Bitte sehr, dort ist New York . . . und Nacht ist es auch!" — Er hatte einen geigespielenden Neger,

der auf einem riesenhaften Plakat draußen abgebildet war — aber er zog nicht. Da gab er Befehl, das Plakat mit dem Kopf nach unten zu hängen, so daß die Leute glaubten, der Neger spiele und stehe dabei Kopf. Und Barnum wurde immer populärer. Es war unmöglich, ihm böse zu sein. Im ersten Jahr, als er das Museum besaß, verdiente er 30 000 Dollar.

Großes Aufsehen erregte die Seejungfrau von den Fidschiinseln. Das war ein japanisches Kunstwerk, aus dem Oberkörper eines Affen mit angesetztem Fischschwanz verfertigt. So naiv war man in Amerika um das Jahr 1840, daß mehr nicht nötig war, um Sensation zu erregen. Ein Mann sagte zu Barnum: „Ich bin zwei Jahre auf den Fidschi-Inseln gewesen, aber ich habe nie gehört, daß es dort Seejungfrauen gibt." „Ja," erwiderte Barnum überlegen, „es ist unglaublich, wie wenig die Menschen wissen." Er ließ sich einfach nie verblüffen.

Weltberühmtheit erlangte Barnum, als er mit dem Zwerg Tom Thumb nach Europa reiste. Er bekam Zutritt zu verschiedenen großen Höfen und machte glänzende Geschäfte. Darauf engagierte er Jenny Lind, die schwedische Nachtigall, zu einer Konzertreise in den Vereinigten Staaten. Als er den Vertrag abgeschlossen hatte, der etwa eine Million Kronen für die Sängerin aussetzte, erzählte er einem Eisenbahnschaffner, daß Jenny Lind kommen werde. „Wer ist das?" fragte der Schaffner. „Ist das eine Negersängerin?" „Da", erzählte Barnum, „lief mir ein kalter Schauer über den Rücken bei dem Gedanken, welch ein Unterschied zwischen einer Weltberühmtheit in Amerika und Europa ist." Die Amerikaner hatten keine Ahnung, wer Jenny Lind war, aber ein halbes Jahr lang rührte Barnum die Reklametrommel für sie, so daß 30 000 Menschen am Hafen in New York waren, als das Schiff ankam. Ein Hutmacher, der sich auch auf Reklame verstand, sicherte sich das erste Billett zum ersten Konzert. Das kostete 1000 Kronen. Barnum verdiente gut eine Million an den neununddreißig Konzerten, die gegeben wurden.

Jetzt war er an dem Punkte seines Lebens angekommen, wo alles, was er anrührte, Geld brachte. Die Leute schrieben ihm aus allen Teilen der Welt, um ihn zu Spekulationen zu verleiten. Er pflegte zu antworten: „Ich habe schon Geld genug, um meine Kinder zu verderben." Alle Merkwürdigkeiten wurden ihm angeboten, alle Arten von Mißgeburten, die sich öffentlich sehen lassen wollten, besuchten ihn. Einmal erhielt er ein Telegramm aus Baltimore: „Ich habe ein Kücken mit vier Beinen. Kommen Sie sofort!" Ein andermal besuchte ihn ein Mann, der in Mexiko einen Menschen mit zwei Köpfen getroffen

hatte. Mit dem einen Kopf spräche dieser Mann englisch, mit dem andern spanisch, und die beiden Köpfe könnten zusammen Duette singen. Der Mann wollte nur einen kleinen Vorschuß haben, um nach Mexiko reisen und das Wunder holen zu können. Aber der König des Humbugs ließ sich nicht überlisten. Das ist ihm nur einmal passiert, als ein Landmann ihm eine kirschfarbene Katze für 100 Kronen verkaufte. Als die Katze kam, war sie schwarz!

Noch einmal verlor Barnum alles, was er besaß. Er ließ sich zu industriellen Unternehmungen verleiten, in denen er keine Erfahrung hatte. Aber er erholte sich rasch wieder. Er pflegte zu sagen, es sei besser, einmal betrogen zu werden, als immer in Mißtrauen zu leben. Zugleich aber erzählte er eine Geschichte von Mohammed, der mit einem Begleiter durch die Wüste reiste. Am Abend sagte dieser zu dem Propheten: „Ich lasse mein Kamel frei umherlaufen und vertraue auf Gott!“ Aber der Prophet sagte: „Vertraue auf Gott . . . und binde dein Kamel an!“

Barnum reiste umher und hielt Vorträge über die Kunst, reich zu werden! Man müsse in erster Linie annoncieren, sagte er; wenn ein Mann seine Waren nicht annonciere, sei alle Aussicht, daß eines Tages der Gerichtsvollzieher ihm die Mühe abnehme. Bisweilen überstieg seine Frechheit alle Grenzen. Eine Deputation von wirklichen Indianern kam nach New York und Barnum nahm sich ihrer an. Sie ahnten nicht, daß sie für Geld gezeigt werden sollten, denn sie waren doch angesehene Häuptlinge, aber Barnum fuhr mit ihnen durch die Stadt und dann in das Museum, immer zu der Zeit, wenn dort Vorstellungen annonciert waren. Es war eigentlich ein mutiges Unternehmen, denn sie hätten ihn auf der Stelle getötet, wenn sie den Zusammenhang geahnt hätten.

Als König Katakua aus Hawai nach Amerika kam, gelang es Barnum, ihn in den Zirkus einzuschließen und ihn der Menge zu zeigen. Eine amerikanische Zeitung schrieb: „Nur ein Amerikaner würde die Kühnheit haben, einen lebendigen König vorzuführen!“ König Katakua durchschaute die Situation einigermaßen.

Als er in die Arena geführt wurde, sagte er sanft, wie um sich zu trösten: „In gewisser Weise sind wir ja alle Schauspieler.“

Als Barnum als Siebzigjähriger in London war, sagte der Bischof von London beim Abschied: „Leben Sie wohl, Herr Barnum, ich hoffe, daß wir uns im Himmel wiedersehen!“ „Das werden wir schon,“ sagte Barnum, „wenn Sie dort sind.“ Falsche Schüchternheit war ihm fremd.

Allmählich wurde er selber die größte Sehenswürdigkeit seines großen Unternehmens. Barnum & Bailey, der größte Zirkus der Welt, der ja heute noch besteht, ist bekannt durch die echt amerikanische Idee, daß drei Arenas gleichzeitig benutzt werden. In der einen tritt vielleicht ein Clown auf, in der anderen ein Jockey, in der dritten wird eine Akrobatennummer ausgeführt. Jeder sieht das, was ihm am besten gefällt. In einer Pause kam ein kleiner Wagen hereingefahren; ihm entstieg Barnum und hielt folgende Rede: „Ich nehme an, daß ihr alle Barnum sehen wollt. Nun also, Barnum ... das bin ich!" Er wurde stets mit donnerndem Jubel begrüßt. In seinen Biographien erzählt er von einem Kinde, das den Zirkus in Toronto besuchte und fragte: „Papa, in welchem Käfig sitzt nun Barnum?"

Am 7. April 1891 starb er. Da hatte er Weltruf erlangt. In Europa sah man ihn als Scharlatan an, in Amerika war er etwas mehr. Er war ein Philosoph der Volksseele.

Lebensgeschichten von Millionären, die klein anfingen.

August Scherl erwähnten wir bereits in einem vorhergehenden Kapitel. Wir haben gesehen, wie er sich aus kleinsten Anfängen emporarbeitete und dann ein stolzes Gebäude errichtete, sein Ziel erreichte. Alle Achtung vor solchen Männern, die unermüdlich arbeiten, die bei trockenem Brot monatelang zu siegen verstehen: Ein Ziel vor Augen! Es leben nur, die schaffen!

Die Fugger lernten wir als Geldmenschen kennen. Aus kleinsten Anfängen heraus verstanden sie ihren Namen in aller Welt bekannt und berühmt zu machen. Die Fürsten und Könige damaliger Zeit hatten allein Vertrauen zu diesem fest fundierten Hause, dem sie ihre Vermögen anvertrauten; mit diesen Kapitalien aber verzehn-, ja verhundertfachten die Fugger ihr eigenes bescheidenes Anfangsvermögen.

Die Rothschilds, das Unternehmen Alfred Krupps, Hugo Stinnes begannen mit geringen Summen. Sie alle waren Herrenmenschen, die sich die Masse untertan machten und sie zu beherrschen verstanden.

Reinhold Gerling verrät uns über dieses Thema u. a.: „Bismarck erschien auf dem Plan, als der deutsche Einheitsgedanke gereift war, Beethoven und Wagner gaben der Kunst neue Richtlinien, Kant und Goethe wurden Marksteine, die ihre Schatten warfen bis auf den heutigen Tag.

Stepfensons Lokomotive verkleinerte die Kontinente und Morses Telegraph näherte ebenso wie Edisons Telephon ferne Völker und Menschen einander auf Seh- und Hörweite, so daß die Überwindung von Raum und Zeit begann.

Der große Maschinenfabrikant August Borsig kam als armer Zimmermannsgeselle nach Berlin und hatte, als er mit Hilfe seiner kleinen Ersparnisse das Königliche Gewerbe-Institut zu seiner Ausbildung besuchte, sogar das Unglück, als nicht genügend begabter Schüler von der Anstalt fortgewiesen zu werden. Borsig verlor aber deshalb den Mut nicht, sondern arbeitete allein weiter, wurde Mechaniker und Maschinenbauer in einer Eisengießerei und sparte sich in harter Arbeit und unter manchen Entbehrungen innerhalb 10 Jahren ein kleines Kapital, mit dessen Hilfe er dann selbständig und der berühmte Begründer des deutschen Lokomotivenbaues sowie der erste deutsche Fabrikant vorzüglichen Schmiedeeisens wurde.

Der weltbekannte Zirkusbesitzer Renz, der mit Hunderten von Menschen und Pferden und einem ganzen Wagenpark die halbe Welt bereiste, hat auch mit leeren Händen angefangen. Freilich ging es zuerst recht langsam, und Renz hat von sich gesagt, daß das Erwerben der ersten 1000 Taler die schwierigste Aufgabe seines Lebens gewesen wäre. Aber gelöst hat er die Aufgabe doch und ist in seinem Fache der erste und größte Unternehmer geworden.

Gottlob Nathusius brachte es vom armen Ladenjungen zum millionenreichen Kaufmann. In Ermangelung von Büchern, für die er kein Geld hatte, sammelte er alle Zeitungsfetzen, die Artikel über Industrie- und Handelsfragen enthielten, und las sie in den frühen Morgenstunden vor Beginn seiner Geschäftstätigkeit. Jeden ersparten Groschen verwandte er zum Ankauf guter Bücher und lernte ihren Inhalt teilweise auswendig. Er starb als hervorragender Großindustrieller und Begründer der deutschen Tabakindustrie, die Hunderttausenden Arbeit und Wohlstand brachte.

Andrew Carnegie, der weltberühmte Großindustrielle, fing als kleiner Junge an, die ersten Dollars zu verdienen. In seinen Lebenserinnerungen *) erzählt er uns selbst in rührender, fesselnder Art, wie er eine Stellung als Telegraphenbote erhielt und seinen ersten Wochenverdienst seiner Mutter glückstrahlend ablieferte. Von Stufe zu Stufe arbeitete er sich empor, seine Vorgesetzten wurden auf ihn aufmerksam und übertrugen ihm immer verantwortungsvollere Posten.

*) Andrew Carnegie: „Lebenserinnerungen". Preis 7 Mark. durch den Verlag.

Mein eigener Weg.

Es liegt mir fern, meine eigene Person hier in den Vordergrund zu drängen, obwohl ich dazu Gelegenheit genug hätte. Ich habe ein arbeitsreiches Leben hinter mir, reich an Erfahrungen, Enttäuschungen und schließlich auch Erfolgen. Meinen Lebensabend will ich nun in Ruhe beschließen, gewidmet dem Studium der Erwerbspolitik, das ist nun einmal mein Steckenpferd. Nicht zuletzt habe ich bei meinen Forschungen gefunden, wie überaus interessant sie sind und welch reichhaltiges Wissensgebiet sie zu erschließen vermögen. Noch heute betreibe ich zuweilen Geschäfte, wenn auch nicht selbständig, sondern durch bekannte Firmen, denen ich einst durch Rat und Tat auf die Beine geholfen habe. Wie oft tritt der Fall ein, daß ich eine gute Idee gefunden habe; dann weiß ich sofort, von wem ich sie am besten ausführen lasse. Für mich ist das Geldverdienen aber heute kein Selbstzweck mehr, sondern ein Sport, der mich beflügelt und begeistert und mich jung an Spannkraft und Geist erhält. In zwangloser Reihenfolge führe ich hier einige Erlebnisse aus meinen Memoiren an, ohne Anspruch auf ihre Vollständigkeit zu erheben.

Wie ich in 7 Monaten 480 000 Mark verdiente.

Ich habe ganz klein angefangen und kann auch nicht behaupten, daß ich vom Glück verfolgt gewesen wäre. Im Gegenteil, ich mußte durch die bittere Lebensschule hindurch wie jeder andere, vielleicht oft noch schlimmer. Den Mut habe ich aber nie verloren; es lebte in mir ein gesunder Optimismus, der mich immer wieder zur Tat anspornte. Wären mir durch familiäre Rücksichten nicht die Hände gebunden, ich würde gern etwas mehr aus meinen Lebenserinnerungen zum besten geben, wüßte ich doch ganz genau, daß damit manchem Vorwärtsstrebenden wirksame Hilfe geboten würde.

Das geschäftliche Unternehmen, das ich hier schildere, spielte sich um die Jahrhundertwende ab. Vorher und nach-

her habe ich noch manchen anderen Schlachtplan durchgeführt; am erfolgreichsten bleibt jedoch dies eine, da es mir in sieben Monaten nahezu eine halbe Million Goldmark eintrug.

Jeder Leser wird die jetzt zahlreich vorhandenen Vervielfältigungsapparate kennen. Um das Jahr 1900 waren dieselben noch lange nicht so verbreitet wie jetzt. Ein Bedarf ist wohl schon immer dafür vorhanden gewesen, doch mußte er damals erst besonders geweckt werden. Ich hatte ein einfaches Modell konstruiert und dasselbe zum Patent angemeldet. Was ich da herausbrachte, war eigentlich keine neue Erfindung, sondern mehr eine neue, billigere Konstruktion. In einer mechanischen Werkstatt ließ ich die Apparate herstellen, das Schriftenmaterial kaufte ich im ganzen von Schriftgießereien. Ein kompletter Apparat kostete mich selbst etwa 150 Mark, ich verkaufte ihn mit 400 Mark. Die Verdienstspanne ist scheinbar sehr hoch, aber es ist zu bedenken, daß Konkurrenzfabrikate damals 600 bis 800 Mark und mehr kosteten. Dann gewährte ich noch das Recht der Teilzahlung; ich verlangte 150 Mark Anzahlung und fünf Monatsraten à 50 Mark. Bei Barzahlung gab ich aber den Apparat bereits für 350 Mark ab. Es war im Anfang gar nicht so leicht, schnell größeren Umsatz zu erzielen, da mein Betriebskapital kaum 10 000 Mark betrug und die Fabrikation große Summen verschlang.

Zunächst inserierte ich in etwa zwanzig großen Tageszeitungen, in denen ich Vertreter und Reisende suchte. An Angeboten fehlte es natürlich nicht. Bald konnte ich so schon (ich glaube, bereits nach zehn Tagen) die ersten vier Vertreter finden, die zunächst je einen Probeapparat bezogen. Einige Tage später engagierte ich zwei Stadtreisende. Gleichzeitig führte ich eine großzügige schriftliche Kundenwerbung durch; ich fertigte die Briefe auf meinem eigenen Apparat vervielfältigt an und bearbeitete zunächst 20 000 größere Firmen. Diese Propaganda hatte einen ziemlich großen Erfolg. Ich zahlte pro 1000 Offerten 20 Mark, dafür 100 Mark Porto, da ich alles als geschlossenen Brief wegsandte, und erhielt auf die erste Bearbeitung acht Bestellungen und etwa dreißig Anfragen. Jede Woche einmal bearbeitete ich die 20 000 Firmen nach und hatte bald 400 Apparate verkauft. Die mechanische Werkstatt mußte bald vergrößert werden, arbeitete nach drei Wochen bereits in zwei Schichten.

Im zweiten Monat kam ich bereits viel schneller vorwärts. Zunächst kamen die ersten Ratenzahlungen, à 50 Mark, ein und dann brachten die Vertreter, die inzwischen auf 60

angewachsen waren, laufend bedeutende Aufträge. Übrigens hatte ich im zweiten Monat schon je einen Generalvertreter in England, Holland und der Schweiz.

Mein Bureau-Innenbetrieb war lawinenartig angewachsen; zwei Buchhalter, vier Korrespondenten, neun Stenotypistinnen und etwa 15 andere Leute hatten Beschäftigung gefunden. Ich selbst habe eigentlich damals weiter nichts getan, als wie von einem Bureauraum durch den andern zu „spazieren", dann setzte ich mich auch an meinen Tisch, machte mir Notizen, disponierte, kalkulierte. . . .

Oft kamen Herren von außerhalb, die mit mir in persönliche Verhandlungen treten wollten. Erst empfing ich sie selbst, später aber wurde mir auch das zuviel, so daß ich mir noch einen gewandten Geschäftsführer engagierte, dem ich nach und nach die ganze Verantwortung aufbürdete. Mir lag immer daran, die Übersicht nicht zu verlieren und jederzeit einen klaren Kopf zu bewahren.

Die folgende Tabelle gibt Aufschluß über die Entwicklung des Unternehmens:

	Arbeiter	Angestellte	Zusammen	Vertreter	Verkauf	Einnahme Mark	Reinverdienst
1. Monat	8	4	12	4	380	6 000	—
2. „	27	30	57	60	906	15 000	4000.–
3. „	42	33	75	83	1240	21 000	6500.–
4. „	98	39	137	114	2615	42 000	17000.–
5. „	130	52	182	161	3400	78 000	46000.–
6. „	129	54	183	290	3700	132 000	92000.–
7. „	136	48	184	420	3003	620 000	480000.–

Wie aus der Tabelle zu ersehen ist, wuchs der Absatz in den letzten Monaten prozentual nicht mehr in der Art wie im Anfang. Das kann man natürlich auch nicht erwarten, umsomehr, als sich das Unternehmen so riesenhaft schnell entwickelte.

Ich will nicht verhehlen, daß ich im zweiten Monat einen Bankkredit von 40 000 Mark in Anspruch nehmen mußte, der nach und nach auf 200 000 Mark erhöht wurde; es wäre sonst nicht möglich gewesen, in so kurzer Zeit einen derart großen Umsatz zu erzielen.

Nach Ablauf des siebenten Monats bekam ich ein günstiges Angebot für ein anderes Unternehmen. Da ich zu gleicher Zeit ein günstiges Kaufangebot von seiten einer Aktiengesellschaft fand, verkaufte ich dieses Unternehmen, das noch heute besteht und gut floriert. In einer eigenen großen Fabrik werden die Apparate seit Jahren hergestellt; in letzter Zeit sind auch noch andere Bureau-Maschinen und -Artikel hinzugenommen worden.

Meine acht grossen Unternehmungen,

ihre Entstehung, Durchführung und ihr Erfolg bezw. Mißerfolg.

Es liegt mir daran, dem Leser an dieser Stelle den Zweck und Sinn des Buches besonders vor Augen zu halten. Zunächst soll es eine Unterhaltungslektüre sein, in dem Sinne, daß hier einmal keine Romane erzählt werden, sondern lebenswahre Biographien, Taten und Schilderungen geleisteter Werke großer Männer. In zweiter Linie soll der Außenstehende einmal einen Einblick gewinnen hinter die Kulissen von Handel und Gewerbe; er soll sehen, auf wie oft erstaunlich einfache Art Geld verdient wird.

In dritter, aber nicht minder wichtiger Linie soll der Vorwärtsstrebende einen Ansporn zum Aufstieg erhalten, soll zahlreiche Wege kennen lernen, die andere vor ihm gingen, und die Möglichkeit haben, sich davon einen auszuwählen oder unter Benutzung der von anderen gesammelten Erfahrungen einen neuen, besseren zu finden. Ich möchte gerade denen, die guten Willens sind, das Selbstvertrauen stärken und so indirekt eine Ursache zu ihrem späteren Lebenserfolg sein.

Diese Erwägungen vor allen Dingen veranlaßten mich, auch meine eigenen kaufmännischen Unternehmungen in gedrängter Form hier bekanntzugeben, denn einmal sind sie meist mit sehr geringen Mitteln durchgeführt, zum anderen offenbaren sie einige Mißerfolge, deren Ursachen wir kennen lernen, und dann schreibe ich sie aus ureigenem Erleben nieder. Das, was man selbst durchgemacht hat, bleibt mit nachhaltiger Wirkung in der Erinnerung am lebhaftesten haften.

Das eine meiner geschäftlichen Unternehmungen haben wir bereits in der Fabrikation und dem Vertrieb des Vervielfältigungsapparates kennengelernt. Als ich dasselbe durchführte, standen mir schon eine ganze Reihe wertvoller Erfahrungen zur Verfügung, die ich alle mehr oder weniger nutzbringend verwenden konnte. Zu behaupten, daß ich dabei „viel Glück“ gehabt habe, wäre aber verfehlt, denn es wird mir auf der anderen Seite niemand abstreiten, daß dieses Unternehmen ohne weiteres zusammengebrochen wäre, wenn die geringste falsche Disposition oder Kalkulation vorgekommen wäre. Es ist eine bekannte Tatsache, daß viel leichter 1000 Mark eingebüßt sind, als wie 50, ja nur 10 Mark verdient werden.

Vor mehreren Jahrzehnten betrieb ich ein Buchversandgeschäft. Ich hatte damals wohl kaum 100 Mark, die ich zur Grundsteinlegung einer selbständigen Existenz verwenden konnte. Aber selbständig wollte ich werden. Oft kaufte ich mir damals Bücher, aus denen ich ganz genau erfahren wollte, wie man schnell, ohne Geld und möglichst ohne viel Arbeit reich werden könnte! Nun, ich war damals ein Bursche von 18 Jahren, die Brust voller Hoffnungen und angefüllt mit einem unbändigen Lebensmut. Eines Tages hatte ich mir wieder so ein Buch gekauft; ich las es mit Interesse, wie ich schon die anderen vorher gelesen hatte. Eigentlich wurde mir durch diese Lektüre gar nichts Besonderes geboten, doch mußte ich immer und immer wieder daran denken, so nachhaltig war der Eindruck. Da kam mir die Erleuchtung, wenn ich es so nennen soll, denn ich fragte mich selbst, ob es denn nicht vielleicht nur am Anfang lag? Einfach losschlagen! Mögen 'mal 100 Mark verloren sein, dann hatte ich wenigstens einmal meinen Willen gehabt. Dann hätte ich doch wenigstens für ein halbes Jahr „die Nase voll“, und in diesem halben Jahr konnte ich mir schlimmstenfalls wieder 100 Mark zusammenscharren, bezog ich doch einen Monatsgehalt von 140 Mark!

Diese Überlegung reifte zum Plan und wurde schließlich kurz entschlossen zum Ziel erhoben! Ich ging von der Annahme aus, daß das Buch zum Geldverdienen, da ich es gekauft hatte, von anderen Menschen auch gekauft würde. Diese Ansicht ist nicht immer stichhaltig, aber ich kann jedermann empfehlen, wenn er etwas verkaufen will, zuerst sich selbst zu fragen: „Würde ich selbst, unbedingt, diese Ware zu diesem Preise und diesen Bedingungen kaufen?“ Dann ist es noch ratsam, darüber auch Bekannte

nach ihrer Meinung zu befragen. Oft wird man dann kritische Einwände zu hören bekommen, die bei Nichtbefolgung der Keim des Mißerfolges sein können.

Ich schrieb an den Verlag des Buches, schilderte meine Lage und Absicht und bat um genaue Offerte und Vertriebsratschläge. Auch das möchte ich meinen Lesern in ähnlicher Lage warm an das Herz legen, offen und ehrlich ihre Verhältnisse zu schildern; die Wahrscheinlichkeit, dadurch mit dem Lieferanten in näheren Kontakt zu kommen und entsprechende zuvorkommende Behandlung sich zu sichern, wird dadurch vergrößert.

Auf meine Anfrage schickte mir der Verlag etwa 100 Prospekte über das Buch und einen Brief, in dem mir empfohlen wurde, es zunächst mit einigen Inseraten zu versuchen.

Ich gab auch zunächst fünf Inserate auf und forderte darin auf, Prospekt gratis zu verlangen. Etwa 70 Leute fragten an. Ich schrieb mir diese Adressen in ein Buch, damit ich sie gelegentlich einmal wieder bearbeiten konnte. Von den 70 bestellten 24. Als ich nach 14 Tagen „Bilanz“ machte, hatte ich 19,80 Mark Ausgaben gehabt und damit 23 Mark verdient. (An jedem Buche verdiente ich etwas über 2 Mark.) Nun, mit diesem Ergebnis war ich sehr zufrieden. Ich inserierte diesmal in zehn Zeitungen und hatte ähnliche Ergebnisse. Nach drei Monaten gab ich meine Stellung auf, denn ich war von meinem Geschäft derart in Anspruch genommen, daß meine Freizeit nicht mehr auslangte. Ich inserierte dann wöchentlich in 150 Zeitungen; nach sechs Wochen kamen immer wieder dieselben Zeitungen dran. Meinen Büchersendungen legte ich Prospekte über andere, ähnliche Bücher bei, so daß ich hierdurch auch immer noch Nebenbestellungen erhielt.

Dieses Geschäft habe ich später in anderer Art und mit anderen Artikeln weitergeführt und davon etwa drei Jahre recht und schlecht gelebt. Oft hatte ich viel Geld verdient und hätte Gelegenheit gehabt, schon damals ein tüchtiges Stück vorwärts zu kommen in meinem Leben, aber ich war noch jung und in keiner Weise sparsam veranlagt. Soll ich das Resümee aus dieser Sache ziehen, so will ich gern zugeben, daß ich dabei insofern Glück hatte, daß ich nicht bei meinem Anfang eine „Niete“ zog. Der Hauptpunkt war aber wohl der, daß ich einen sehr guten Inseratentext ausgearbeitet hatte, der mir mit suggestiver Gewalt Interessenten heranzog, aus denen ich dann viele Käufer zu machen verstand. Würde ich heute eine ähnliche Sache zu machen

haben, dann würde ich allerdings ganz andere Wege einschlagen. Doch darüber an anderer Stelle.

Im Anschluß an das geschilderte Geschäft, in dem ich zirka 8 000 Privatkunden-Adressen nach und nach erworben hatte, machte ich einen Versuch mit dem Vertrieb von reinem — Bienenhonig! Vielleicht ist manchem Leser dieser Sprung etwas groß, aber das schadet nichts, und mir hat er damals auch nichts geschadet. Ich grübelte immer nach einem Verbrauchsartikel, den die Kundschaft dauernd wieder bestellen mußte und der nicht überall zu kaufen war. Es gibt gar nicht so viel solcher Sachen, wie leicht man das auch für den Moment annehmen mag.

Eine günstige Bezugsquelle hatte ich ausfindig gemacht (später benötigte ich deren 18!). Mit frischem Mut schickte ich zunächst 1000 Angebote an meine Privatkunden, die früher Bücher von mir gekauft hatten. Das war eine Pleite! Es kam nur e i n e Bestellung! Nun, so entmutigend dieses Resultat auch sein mochte, ich ließ mich nicht davon abhalten, wenigstens einmal einige Inserate aufzugeben. Und siehe, da ging es auf einmal! In der ersten Zeit kam ich nun allerdings nicht auf meine Kosten, aber das war gar nicht nötig. Ich hatte meinen Vertriebsplan darauf eingestellt, daß die Leute, die einmal von mir Bienenhonig gekauft hatten und damit zufrieden waren (das m u ß t e n sie sein), auch wieder nachbestellen würden. Jeden Monat brachte ich mich einmal in Erinnerung. Ich verfaßte eine kleine Broschüre mit dem Titel: „Was sagen die Aerzte zu dem regelmäßigen Genuß von Bienenhonig?“ Diese Broschüre verschickte ich an die Kunden und Interessenten, die sich auf meine Inserate meldeten, gratis. Nach und nach kam ich in Schwung; ich vergrößerte meine Reklame stetig und hatte wohl schon nach vier oder fünf Monaten zirka 800 Kunden, von denen wenigstens 500 im Monat einmal nachbestellten. Damals kam Weihnachten heran; das gab eine günstige Gelegenheit, mich in Erinnerung zu bringen. Ich ließ mir von einer Fabrik 1000 — Sparbüchsen anfertigen, elegante Ausführung, stark vernickelt. Dieselben konnten durch eine Vorrichtung an der Wand befestigt werden. Mich selbst kostete solch eine Büchse ziemlich eine Mark. Ich verschickte sie mit freundlichen Weihnachts- und Neujahrsgrüßen an meine Kunden g r a t i s. An den Sparbüchsen standen die Worte: „Spare für Deine Gesundheit!“ Darunter war in unauffälliger Form meine Firma angebracht. Diese Reklame brauchte ich nicht zu bereuen; etwa 700 Leute bedankten sich sofort und machten zum größten Teil gleich eine neue Bestellung, die anderen schrie-

ben später gelegentlich. Ich weiß noch wie heute, daß ich damals zwischen Weihnachten und Hohneujahr 31 Zentner 3100 Pfund) Bienenhonig verkaufte! Mein Verdienst am Pfund betrug etwa 40 Pfennige, so daß meine „verschenkten" Sparbüchsen in bar plus 300 Mark „Extra"-Prämie wieder zurückkamen.

Einmal verschickte ich an meine Kunden, die inzwischen auf 2000 angewachsen sein mochten, einen Brief, in dem ich mich an die Hausfrau wandte mit der Bitte, ihr ebenfalls Honig zu empfehlen bzw. abzulassen. Ich würde bei Abnahme von 20 Pfund im Preise etwas heruntergehen und außerdem zu jeder Originalsendung fünf leere Pfundgläser mit gratis beipacken. Diese Gläser gehen vorzüglich als Einkochgläser zu verwenden, so daß sie eine wertvolle Bereicherung für die Küche bedeuten. Hierbei war der Erfolg direkt durchschlagend. Viele Hausfrauen kauften bei mir im ganzen und ließen ihrer Nachbarin usw. einige Pfund ab. Die Einkochgläser hatten sie sich aber behalten und „verdient".

Durch Geschäfte anderer Art wurde ich veranlaßt, auch dieses Unternehmen nach und nach abzubauen. Ich hörte mit der Reklame auf und auch mit den Nachbearbeitungen; immerhin erhielt ich zirka zwei Jahre lang noch Bestellungen, die ich weiterhin ausführte.

Ein anderes Geschäft machte ich mit einer praktischen Neuheit, einem Manschettenhalter, der das lästige Herausrutschen der Manschetten verhinderte. Damals war dafür noch ein größerer Bedarf als heute im „Zeitalter der Oberhemden". Bei diesem Geschäft machte ich nun allerdings kein Geschäft. Zahlreiche Inserate, die ich aufgab, waren direkt nutzlos in die Luft gepufft; direkte Werbung an Privatadressen brachte wohl Bestellungen, aber nicht soviel, daß die Unkosten gedeckt wurden. In einem letzten Versuch bearbeitete ich entsprechende Geschäfte, suchte Reisende zu interessieren, aber die Sache wollte nicht recht florieren. Alles in allem habe ich daran wohl 2000 Mark eingebüßt. Da ich mir keinen Rat mehr wußte, stellte ich meine Bemühungen ein und habe lange Zeit später einmal jedem meiner Kunden je ein Paar dieser Manschettenhalter gratis der Bestellung beigepackt.

Würde ich heute nochmals vor dieselbe Aufgabe gestellt, dann wüßte ich wohl, wie ich die Sache in die Hand zu nehmen hätte, wenngleich gerade dieser Artikel jetzt an Erfolgsaussicht nicht mehr vielversprechend ist. —

Dann vertrieb ich einmal die jedem Leser bekannten „Rollschuhe". Das war zu der Zeit, als dieser Artikel noch neu und gänzlich unbekannt war. (Ich kann mir lebhaft

vorstellen, wie mancher meiner Leser sich eines Lächelns nicht erwehren kann: Bücher — Bienenhonig — Rollschuhe — — —, ja, das Leben ist komisch, aber mein Plan und mein Ziel, das über all meinen Unternehmungen stand, rechtfertigt alles und hat mir — wenn auch nachträglich — bestätigt, daß mein Weg richtig war.)

Ich entwarf einen sehr wirkungsvollen Prospekt mit mehreren Abbildungen. Auf dem Kopfblatt waren drei fröhliche, vor Gesundheit strotzende Kinder abgebildet, die in sausendem Galopp mit Rollschuhen auf der Straße dahinstürmten. Dieser Prospekt wendete sich direkt an die Eltern; der Erfolg war zufriedenstellend. Später erhöhte ich die Werbekraft dadurch, daß ich jedem Angebot einen Bogen Reklamemarken beilegte. Auf diese Weise kamen meine Reklamebilder in die Hände zahlreicher Kinder, die bekanntlich für solche und ähnliche Sachen immer eine eifrige Sammelwut entwickeln. Jedes Bild zeigte Menschen, die sich durch Rollschuhe fortbewegten. Darunter standen kleine Verse, wie: „Wenn Du gut folgst, kauft Dir Dein Vater bei der Firma (meine Adresse) ein Paar Rollschuhe!" oder: „Sage es Deiner Mutter, daß Dein Freund Max Rollschuhe hat und daß Du auch gern welche von der Firma (meine Adresse) haben möchtest", usw.

Diese Neuheit war ein spezieller Frühlings- und Sommerartikel, ich habe mich deshalb auch damit nur vier Monate lang intensiv beschäftigt. Als ich ihn ein Jahr später nochmals aufgreifen wollte, war es zu spät, denn inzwischen war der Reiz der Neuheit verflogen und die Bestellungen kamen nicht mehr zahlreich genug, um damit einen rentablen Betrieb aufrecht zu erhalten. Mein Verdienst an diesem Unternehmen war jedoch recht erheblich (zirka 60 000 Mark!).

Nach dieser Sache kam eine ziemliche Pause. Ich machte große Auslandsreisen, wollte mir die Welt besehen und Eindrücke sammeln. In Amerika hätte ich mich beinahe ganz verankert, aber dann habe ich mich in letzter Minute doch noch anders entschlossen.

Als ich nach Deutschland zurückkehrte, war ich ein ruhiger, vernünftiger Mensch geworden und sehnte mich nach einer ruhigen, gleichmäßigen Beschäftigung, in der ich durch persönliche Tüchtigkeit und Ausnutzung meiner gesammelten Erfahrungen eine solide Existenz zu finden erhoffen konnte. Das ging auch besser als ich dachte. Ich hatte Gelegenheit, eine Druckerei zu kaufen. Ich selbst war Nichtfachmann auf diesem Gebiete, übernahm aber einen ganzen Stab eingearbeitetes Personal und hatte selbst bestimmte Absichten im Ausbau dieses Geschäfts.

Die Druckerei befand sich in einem Orte von 15000 Einwohnern. Mich nun mit den Aufträgen zu begnügen, die mir dieses beschränkte Absatzgebiet erschloß, war nicht nach meinem Geschmack. Sobald ich mich in die Materie eingearbeitet hatte, begann ich zuerst in bescheidenem Maße mit meinen Werbemaßnahmen auf schriftlichem Wege. Ich selbst traute mir damals schon auf dem Gebiete der Reklame viel zu, doch fühlte ich mich noch lange nicht als Meister. Kurzerhand engagierte ich einen fähigen Reklamekünstler und verschickte eine Zirkularofferte, in der ich Drucksachen in allen Ausführungen anbot mit dem Hinweis, daß dieselben in eigener Reklameabteilung ohne jeden Preisaufschlag künstlerisch ausgeführt würden. Meine eigenen Briefbogen, die ich damals verwendete, waren mit größter Sorgfalt ausgestattet und jedes einzelne Blatt „ein Reisender“. Langsam und spärlich kamen einige Aufträge. Ich führte dieselben ohne jede Rücksichtnahme auf meine Selbstkosten in vorzüglichster Aufmachung aus. Ich entsinne mich, daß ich für Besteller, die etwa 100 Briefbogen in Auftrag gaben, extra Entwürfe und Klischees anfertigen ließ, wobei meine Einnahme 4 bis 5 Mark betrug, ich selbst aber 15 bis 20 Mark Unkosten hatte. I c h s e t z t e a l s o f r e i w i l l i g b a r e s G e l d z u ! Ich will gern eingestehen, daß diese Geschäftsmethode Hazard war, aber zum Verständnis bemerke ich, daß ich bei all diesen Handlungen einen Plan hatte und daß damals schon Geldverdienen für mich nicht mehr bedeutete, als ein recht interessanter Sport.

Nun will ich aber einige Beispiele wahllos anführen, die dem Leser zeigen sollen, was ich durch mein „Geldverschenken“ verdiente:

Eine Likörfabrik bestellte

am 4. Mai 500 Briefbogen, mein V e r l u s t daran 15 Mark,
V e r d i e n s t : keiner;

am 17. Mai weitere 2000 Briefbogen und Kuverts — Verdienst: 21 Mark;

am 9. Juni 100000 Etiketten nach eigenem Entwurf — Verdienst: 360 Mark;

am 18. Juli 200000 Etiketten und 5000 Kunstdruckplakate — Verdienst: 835 Mark

bis Ende des Jahres noch andere ähnliche Aufträge — Verdienst: 2600 Mark;

Summa: 3816 Mark.

Ein Versandgeschäft bestellte

am 4. Juli 1000 Briefbogen,	Verlust: 20 Mark, Verdienst: keiner;
am 11. Juli 2000 Prospekte	Verdienst: 10 Mark;
am 28. Juli 10 000 Prospecte	Verdienst: 45 Mark;
am 8. August 30 000 Kuverts, 20 000 Prospekte, 5000 Mitteilungen und 1000 Postkarten	Verdienst: 230 Mark;
am 24. Septbr. 5000 Werbebroschüren	Verdienst: 400 Mark;
am 9. Oktober 25 000 Werbebroschüren	Verdienst: 1100 Mark;
am 2. Novbr. 10 000 Weihnachtskataloge	Verdienst: 760 Mark;
usw.	Summa: 2545 Mark.

Ich kann mir vorstellen, daß der Mehrzahl meiner Leser ein Verständnis für derartige Geschäftspraktiken mit derartig nachfolgenden Geschäftserfolgen abgeht. Ich sage ja nicht, daß diese Ergebnisse immer so waren, aber die angeführten Beispiele sind nur zwei von 2000 anderen, mehr oder weniger besseren. Ich getraue mir noch heute und würde jeden Tag eine Wette zu jeder Summe mit eingehen, daß ich dasselbe Geschäft mit demselben Erfolg durchführe und, wenn es sein muß, allen 5000 Druckereien, die es in Deutschland gibt, Konkurrenz mache. Selbstüberhebung? Nein, ich bin ein ganz gemütlicher, friedsamer Mensch; ich weiß auch, was ich sage, und bin der letzte, der im Schaumschlagen wollüstelt.

Diese Druckerei besaß ich bis einige Jahre vor dem Weltkriege, als ich mich dann zur Ruhe setzte und mich ganz dem Privatstudium über Reklamewesen, Geschäftsmethoden u. a. widmete.

Vorher, ehe ich die Druckerei kaufte, habe ich auch einmal ein astrologisches Institut besessen. Um keine Irrtümer zu erregen, will ich vorwegnehmen, daß ich von der Astrologie (Sterndeutung) herzlich wenig hielt und einmal aus Ulk und Neugierde mir eine astrologische Berechnung anfertigen ließ. Ein Astrolog, A. Koch, bot sich hierzu durch Zeitungsanzeigen an. Ich war damals so verblüfft und wie aus allen Wolken gefallen, daß ich auch an Gespenster geglaubt hätte, denn die Berechnungen trafen mit einer derartig staunenswerten Genauigkeit ein, daß ich mir keine Erklärung dafür geben konnte. In meinen Mußestunden habe ich später oft versucht, das Gebiet der Astrologie zu erschließen, aber den Kern doch nie gründlich erfassen können.

Durch diese astrologische Berechnung kam ich auf den Gedanken, selbst solche Arbeiten anzubieten. Ich setzte mich mit dem Astrologen A. Koch in Verbindung und erhielt nach einigen Verhandlungen die Zusicherung von 20 % Provision für jeden übermittelten Auftrag. Das ist ja nun herzlich wenig, aber trotzdem kam ich auf meine Kosten und konnte auch einen ansehnlichen Verdienst erzielen durch die zahlreich eintreffenden Nachbestellungen, die durch Empfehlungen lange Jahre anhielten. Ein eigenartiger Zufall hat die Hand hier insofern im Spiele, als dieser Astrolog A. Koch jetzt seit einigen Jahren mit dem Verlag dieses Buches zusammenarbeitet. Durch Herrn Koch lernte ich diesen Verlag kennen, der das Manuskript dieses Buches zu 50 000 Mark zur Veröffentlichung kaufte. So brachte mir die astrologische Berechnung 20 Jahre später noch indirekt einen 10 000 fachen Nutzen.

Ich will dieses Kapitel noch durch Bekanntgabe eines anderen Geschäftes beschließen, das ich auch früher einmal einige Jahre lang durchführte. Ich stellte eine Reihe ausländischer Zeitungen, die täglich erscheinen, zusammen und bot sie zum Sammelabonnement an. Alle Zeitungen zusammen kosteten 15 Mark monatlich Bezugsgebühr, ich verlangte aber pro Teilnehmer nur 2 Mark. Die Handhabung des Geschäftes war nun derart, daß abwechselnd immer einer die Zeitung zuerst erhielt und am Abend durch Drucksache an seinen Nachfolger abschickte. So ging die Reihe durch alle 30 Teilnehmer, der letzte behielt die Zeitungen dann.

Ich hatte auf den Bezugspreis $33^1/_3$ % Rabatt, zahlte also 10 Mark für eine Serie; meine Einnahme betrug $30 \times 2 =$ 60 Mark; jeder Teilnehmer aber zahlte 2 Mark und 30×3 Pf. Porto, also 2,90 Mark pro Monat; dafür las er vier ausländische Zeitungen (zwei französische, zwei englische oder auch andere Serien), d. h. für 10 Pfennige pro Tag vier Zeitungen!

Dieses Geschäft, mit 10 Mark 60 Mark zu vereinnahmen, war natürlich nicht schlecht. Ich rechnete damals mit zunächst 1000 Teilnehmer-Serien (also 30 000 Abonnenten), die mir 50 000 Mark Verdienst einbringen mußten. Ich verschickte zu diesem Zwecke zunächst 50 000 Drucksachen-Offerten an Gelehrte, Lehrer, Aerzte, Journalisten, Gymnasien, Behörden usw., Preis pro 1000 = 40 Mark = 2000 Mark Spesen. Als der Erfolg meine Erwartungen übertraf, folgten weitere 200 000 Offerten (Preis 8 000 Mark) an alle intellektuellen Bevölkerungsschichten; damit erreichte ich die gewünschte Abonnentenzahl und hatte einen Monatsverdienst von ziemlich

40 000 Mark! Dieser Verdienst erhöhte sich später noch um zirka 50 %, indem ich den von mir verschickten Zeitungen Offerten über Artikel, Bücher usw. beifügte und hierdurch monatlich 30 000 mal Reklame machte.

An der Arbeitsstätte einiger Industrie-kapitäne.

Es ist ein Genuß von besonderem Reiz, einige Minuten bei erfolgreichen Menschen zu weilen, sich mit denselben zu unterhalten und ihr Werk betrachten zu können. Wandert man durch irgendeine große Fabrik und sieht mit Staunen Hunderte von Maschinen, mit Tausenden von Arbeitern, dann drängt sich immer stärker der eine Wunsch hervor: Den Schöpfer will ich sehen, den Menschen, der dies alles aus dem Nichts heraus entstehen ließ. . . .

Ich kenne deren viele, auch solche, die in der ganzen Welt einen Namen haben. Sie hier aufzuführen, hätte keinen Zweck; viel eher hielt ich es für angebracht, die Nutzfolgerungen, die ich aus diesem persönlichen Verkehr zog, bekanntzugeben und dem Leser zur Verfügung zu stellen. Ich komme deshalb hierauf in dem letzten Teil dieses Buches noch besonders zu sprechen.

Eine auffallende Erscheinung konnte ich überall beobachten: Diese Industriekapitäne leben alle in einfacher, prunkloser Weise. Man wäre versucht zu glauben, unter ihnen die sogenannten Raffketypen zu finden, aber das wäre ein irriger Trugschluß. Ich weiß, wie spartanisch einfach sich zum Beispiel unser großer Hugo Stinnes kleidete und wie geradezu bescheiden er lebte. Es ist keine leere Redensart, wenn man sagte, er wäre unter der Masse seiner Arbeiter nicht zu unterscheiden gewesen. Oder ich denke an seinen Gegenpol, Walther Rathenau, einen Menschen von vornehmer, edler Herzensgüte, der nichts Häßliches an sich hatte als Mensch. Ich denke an die vielen Fabrikherren, denen Tag und Nacht tausend oder ein paar hundert weniger Arbeiter Frondienste leisten — selten sah ich einen prassen und seine Zeit im Genuß verplempern.

Ich kenne die Arbeitsstätten, die kleinen, einfachen, aber gediegenen Privatbureaus, wo oft, oft in später Nacht gedämpftes Licht zu sehen war. Diese geheiligten Räume, in denen konzentrierter Schweiß fließt, die Schicksale von vielen Familien gebären. — — —

Erfinder und Erfinderschicksale.

Erfindung! Schlagwort! Suggestion! Hypnose! Taumelnd drängt sich die Masse um das goldene Kalb! Wie viele schlaflose Nächte, Ströme des Schweißes, Monate, Jahre des freiwilligen Hungerns und nicht zuletzt bitterste Enttäuschungen sind die Ursachen von Erfindungen gewesen. Welch unermüdlicher Fleiß und welche grenzenlose Ausdauer haben schon seit undenklichen Zeiten einzelne Menschen geleistet und der trägen Menschheitsmasse zu einem Schritt vorwärts geholfen. Wie viele mußten ihr gutes Wollen, belohnt durch Schmähungen, erleben. Wie viele ernteten erst gerechten Dank nach ihrem Tode. . . .

In einem späteren Kapitel sprechen wir über die neuesten Erfindungen, es seien deshalb hier einige Geschichten erzählt, wie sie uns aus Chroniken übermittelt wurden. Durch eifriges Sammeln allen erreichbaren Materials, durch Besuche von Museen und berühmten Privatsammlern hat sich mein Material hierüber unermeßlich gehäuft, ich bringe deshalb nur das Interessanteste:

Die Erfindung der Buchdruckerkunst.

Noch vor wenigen Jahrhunderten waren die Klöster die einzigen, geheimnisvollen Bergestätten der Wissenschaft. Da saßen die fleißigen Mönche an ihren Pulten, Feder oder Pinsel in den Händen, und malten die Buchstaben irgendeines ein- bis zweitausendjährigen Buches gleich emsig wie genau nach. Oft verstanden sie den Sinn dessen nicht, was sie schrieben; allein sie schrieben es doch auf ihre Pergamentrollen und zählten die Wörter und zählten die Silben und Buchstaben. So ging es Monat um Monat, Jahr um Jahr. Die Pergament-

rollen mehrten sich oder wanderten gegen schweres Geld in ferne Lande, denn was die gelehrtesten der Mönche konnten, verstanden nur wenige. Gab es doch große Städte, in denen man kaum einige Tropfen Tinte bekommen konnte, berühmte Fürsten, die entweder durch Schablonen ihre Namen unterzeichneten oder mit dem Schwertknopfe ihre Namenszüge in Wachs abdrückten.

Das Volk schrieb nicht, denn es las nicht; es las nicht, denn es hatte kein Buch. Alle jene Bücher, welche ihren Ursprung inmitten der Klostermauern gefunden hatten, wanderten in die Paläste der Fürsten.

Doch wie die Nacht zum lichten Tag wird, so wandelte auch die Menschheit aus der Finsternis dem Lichte zu. Nicht die Kriege eines Cyrus oder Alexander, eines Hannibal oder Cäsar, nicht die Blutbäder eines Avarius, Sulla oder Augustus, nicht die Völkergeißel eines Attila oder Dschingis-Chan haben die Menschheit veredelt und zu einer höheren Stufe der Vollkommenheit erhoben, sondern das hohe Werk des edlen Mainzer Bürgers, des Johannes Gutenberg. Jahrtausende werden verschwinden — das Volk, in dessen Mitte jener Mann erstand und lebte, wird dereinst vielleicht wieder vergehen, doch der Name Gutenberg ist durch diese großartige Erfindung für alle Zeit verherrlicht und steht in den Geschichtsbüchern neben den Namen der größten Männer aller Zeiten eingetragen. Seit der Erfindung der Buchdruckerkunst durchfliegt der menschliche Gedanke in treuer, sichtbarer Auffassung mit Blitzesschnelle die ganze gebildete Welt. Durch sie ist es möglich, den eigentümlichen Wert gründlicher Einsicht und Kenntnis durch den Zauberreiz des gemeinsamen Genusses bei einer recht großen Anzahl denkender Wesen zu dauernder Geltung zu bringen.

Die unermeßliche Wichtigkeit dieser Welt- und Zeiterfindung veranlaßt mich, ihrer Entstehung und Ausbildung ausführlicher zu gedenken. Um die Mitte des 14. Jahrhunderts erhoben sich die deutschen Städte zu größerer Blüte und Wohlstand. Das gesellschaftliche Leben war man bestrebt zu verschönen und ihm mehr Reiz und Abwechslung zu geben. Zu den Vergnügungen gehörte auch das Kartenspiel. Die Spielkarten waren schon früher erfunden und anfänglich gemalt, später auf mechanische Weise hergestellt worden. Man bediente sich hierzu der Holzplatten, auf welche man das Kartenbild in zarten Umrissen erhaben schnitt. Die nun hochliegende Zeichnung wurde mit Farbe bestrichen und die Holzplatte dann mit Papier belegt, unter eine Presse gebracht und abgedruckt.

Ursprünglich hatte man auf jene Holztafeln nur Kartenbilder geschnitten, nun wollte man aber auch wirkliche Gegenstände darstellen. Da sollte das Bild irgendeine Person, einen Ritter, einen Heiligen vorstellen. Man schrieb die Namen derselben darunter, bemerkte aber bald, daß man sich die große Mühe des Darunterschreibens hätte ersparen können, wenn man den Namen gleich auf die Platte geschnitten und sodann mit abgedruckt hätte. Man tat es nunmehr, und die Geistlichkeit begriff bald, daß man derartige Bilder wohl zur Förderung der Andacht benutzen könnte. Es entstanden dann eine ganze Reihe Heiligenbilder, mit Namen und auch Sprüchen darunter. Berühmt aus jener Zeit ist die „Biblia pauperum" (Armenbibel), die aus einer Sammlung von 40 biblischen Darstellungen aus der Geschichte des alten und neuen Testaments bestand.

Später schnitt man ganze Seiten Schrift auf Holztafeln erhaben aus und ersparte dadurch die Mühe des Abschreibens.

Anfangs bedruckte man nur die eine Seite des Papiers und klebte beim Einbinden die weißen Seiten zweier aufeinanderfolgender Blätter zusammen.

Allmählich hat sich die Buchdruckerkunst also so herangebildet: Erst Bilder, dann Bilder mit Namen, dann mit Sprüchen und Versehen, zuletzt Seiten ohne alle Bilder, nur Text.

Als erster trat nunmehr Johannes Gutenberg mit seiner bedeutenden Erfindung auf den Plan. Er zersägte die ganzen geschnittenen Tafeln in ihre einzelnen Buchstaben, fügte letztere hierauf wieder nach Belieben zusammen zur Bildung neuer Wörter. Gutenberg war also der erste, der mit beweglichen Buchstaben (Lettern) druckte.

Seine Erfindung kam nur ganz allmählich zustande; er war unermüdlich, bald in den Buchstaben, bald in der Masse derselben, bald in der Druckerschwärze neue Verbesserungen vorzunehmen. Seine Geldmittel langten hierzu nicht aus, und so verband er sich 1450 mit Johann Fust, einem sehr reichen Bürger in Mainz, der ihm zweimal 800 Goldgulden vorschoß gegen Verpfändung seines Apparates.

Ein Brief aus dem Jahre 1484 berichtet dem Abte Trithemius zu Spauheim:

„Um diese Zeit — nämlich zwischen 1440 bis 1450 — wurde die bewundernswerte, bisher noch unerhörte Kunst, Bücher durch einzelne Buchstaben zu drucken, von einem Bürger in Mainz, Johann Gutenberg, erfunden und ausgedacht. Nachdem dieser fast sein ganzes Vermögen darauf verwendet und dennoch wegen vieler Schwierigkeiten bald an diesem,

bald an jenem Mangel litt, so daß er die Sache schon liegen lassen wollte, hat er durch den guten Rat und Vorschuß eines anderen Mainzer Bürgers, Johannes Fust, sie endlich glücklich zustande gebracht. Anfänglich haben sie die Buchstaben auf Tafeln geschnitten und ein allgemeines Wörterbuch, Vocabularium Catholicon, gedruckt, konnten aber mit denselben Tafeln nichts anderes drucken, weil die Buchstaben in dieselben eingeschnitten und unbeweglich waren. Dann haben sie die Buchstaben des lateinischen Alphabetes zu gießen erfunden, welche sie Matrizen nannten, vermöge deren sie Buchstaben von Erz oder Zinn gossen, soviel sie nötig hatten, welche sie vordem mit den Händen zurechtschnitten. Diese Art zu drucken hat ebenso viele Schwierigkeit gehabt, daß sie an die Bibel schon 4000 Gulden gewendet hatten, ehe noch der zwölfte Foliobogen beendet war. Peter Schöffer aber, erst Diener, dann Eidam des Johann Fust, erfand eine leichtere Art zu gießen. Dieselben haben eine Zeitlang die Kunst geheim gehalten, bis sie durch die ihnen nötigen Diener erst nach Straßburg gebracht ist und dann zu allen Völkern. Es wohnten aber hier die ersten Erfinder zu Mainz in einem Hause „Zum Jungen", hernach das „Druckhaus" genannt."

Gutenberg, der deutsche, strebende, rastlos denkende Meister, welcher Vermögen, Zeit und Kraft der neuen Kunst gewidmet hatte, stand der Erreichung seines Zieles nahe. Wer sollte ihm nicht den Genuß der mühsam erbauten Frucht gönnen? Und in der Tat winkte ihm auch dieser wohlverdiente Lohn freundlich und nahe genug entgegen. Von der Bibel, welches das erste vollständige Werk der neuen Kunst sein sollte, waren zwölf Bogen vollendet und das Material zu größeren Werken vorhanden. Bei dem hohen Preise der Bücher in jener Zeit konnte man durch Anwendung der neuen Erfindung verhältnismäßig sehr wohlfeile Bücher liefern und doch dabei beträchtliche Summen erwerben, so daß für die späteren Lebenstage des Erfinders keine Not zu erwarten war. Und alles dieses sollte ihm entrissen werden. Fust, wohl merkend, welchen Nutzen er aus der neuen Erfindung ziehen könnte, drängte, ehe noch der eigentliche Verkauf und Gewinn beginnen konnte, Gutenberg zur Wiedererstattung des ihm geliehenen Geldes, und als dieser nicht zahlen konnte, löste sich die 1450 geschlossene Verbindung schon im Jahre 1455 wieder auf. Gutenberg verlor den Anteil an dem Unternehmen und mußte seine Druckerei im Stich lassen.

Interessante Momente enthüllt uns die Erfindung der Luftschiffahrt. Am 19. September 1782 stellte Mongolfier zum ersten Male einen Versuch an, Lebewesen in die Luft steigen zu lassen. In einem länglich-runden Ballon von 57 Fuß Höhe, 41 Fuß Breite und einem Innenraum von 37 000 Kubikfuß brachte er einen Hammel, eine Ente und einen Hahn unter und ließ diesen Ballon durch Verbrennung von 80 Pfund Stroh in die Luft steigen. Bekanntlich wird die erwärmte Luft leichter und treibt nach oben. Nach acht Minuten sank der Ballon etwa 10 200 Fuß vom Aufsteigeort entfernt so sanft nieder, daß die Tiere unbeschädigt blieben.

Pilâtre de Rozier war der erste Mensch, der eine Luftfahrt machte, indem er sich in einem von Mongolfier konstruierten Ballon vom Schlosse la Muette bei Paris am 21. November 1783 in die Luft erhob. Unter dem Ballon befand sich die Galerie, in welcher die Luftschiffer waren, neben ihnen die Glutflamme zu beständiger Unterhaltung des Feuers.

Merkwürdig sind die Unterhandlungen, welche man viele Tage vorher über die Erlaubnis zum Aufsteigen pflog. Man hatte sich schon viele Male höchstens 300 Fuß über den Boden erhoben, ließ aber jedesmal den Ballon an Seilen halten und sodann herniederziehen. Da beschloß Pilâtre de Rozier, sich nun höher und ohne daß der Ballon gehalten wurde, in die Lüfte zu erheben. Den Herzhaftesten bangte vor einer solchen Reise, und der König Ludwig XVI., an welchen man sich wegen der Erlaubnis dazu wandte, verweigerte dieselbe und versprach, zwei zum Tode verurteilte Verbrecher zu begnadigen, wenn sie die Reise machen wollten. Dieser letzte Vorschlag erregte den lauten Unwillen des kühnen Luftschiffers. „Warum“, sprach er, „sollen gemeine, aus der menschlichen Gesellschaft verstoßene Verbrecher den Ruhm haben, die ersten gewesen zu sein, welche sich in die Lüfte erheben?“ Er wandte sich an die einflußreichsten Personen am Hofe, der Marquis d'Arlande unterstützte sein Gesuch, und so erhielt er endlich die Erlaubnis, den 20. November aufsteigen zu dürfen. Doch an diesem Tage verhinderte es Wind und Regen, und so geschah es erst in den Nachmittagsstunden des folgenden Tages. Der Ballon hob sich mit Pilâtre de Rozier und d'Arlande, trotz eines heftigen Windes, mit großer Schnelligkeit. Als sie eine ziemliche Höhe erreicht hatten und sie über den Köpfen von mehreren Hunderttausenden dahinschwebten, schwenkten sie die Hüte und nahmen von der staunenden und für sie fürchtenden Menge Abschied. Immer höher und höher erhob sich der Ballon, man konnte bald die beiden Reisenden nicht mehr erkennen, ihr Fahrzeug hatte nur noch die Größe eines

Kürbisses. Es folgte dem Laufe der Seine bis zur Schwaneninsel, dann überflog es den Fluß und zog sich über Paris hin, aber in solcher Höhe, daß man es selbst in den engsten Gassen zu sehen vermochte. Die Türme der Kirche von Notre-Dame waren mit Schaulustigen ganz bedeckt. Der Ballon hatte eine beträchtliche Höhe erreicht, die sich nur vermehrte oder verminderte, je nachdem die Reisenden das Feuer anschürten oder nicht. Schon hatte man das Invalidenhotel, die Militärschule passiert, da rief d'Arlande: „Es ist genug, nun zur Erde!" Das Feuer ward nicht weiter angefacht, der Ballon senkte sich langsam und ließ sich nach 28 Minuten etwa $1^1/_2$ Meilen vom Abfahrtsort nieder. d'Arlande bestieg sofort ein Pferd und eilte zu der am Abfahrtsorte noch immer stehenden staunenden Menge zurück. In zehn Minuten hatte man den Ballon eingepackt, auf einen Wagen geladen und nach der Stadt gefahren, wohin ihn der kühne Pilâtre de Rozier begleitete. Unter den Zuschauern bemerkte man auch den damals schon berühmten Benjamin Franklin, welcher Zeuge einer neuen Eroberung des menschlichen Geistes über die Elemente sein wollte. Als man ihn fragte, wozu die Ballons dienen könnten, antwortete er nur: „Es ist ein neugeborenes Kind!"

Erwähnt sei noch, daß Pilâtre de Rozier am 13. Juni 1785 versuchte, mit einem Begleiter von Calais aus nach England zu fahren. Der Ballon war neu und unvollkommen eingerichtet. Bald erhob er sich, bald schwebte er über dem Meer, aber ein neuer Windstoß trieb ihn nach der Küste zurück, und der Luftschiffer, der bei so stürmischem Wetter die Reise nicht fortsetzen zu wollen schien, bereitete sich schon zum Herabgehen, indem er die unvollkommen eingerichtete Klappe zog. Die Luft strömte aus, die Klappe schloß sich nicht wieder und mit furchtbarer Schnelligkeit stürzte der Ballon zur Erde nieder. Pilâtre de Rozier ward im Auffallen sofort getötet, sein unglücklicher Begleiter lebte noch, endete aber zehn Minuten später gleichfalls. Dies waren die ersten Opfer der Luftschiffahrt.



Der Schrei über den Ozean.

(Einige Auswanderer-Schicksale.)

Die Leute, die in Deutschland die Absicht haben oder hätten, — wenn sie im Besitz der nötigsten Geldmittel wären — auszuwandern, werden auf über zwei Millionen geschätzt. Diese Zahl wird sich natürlich nie auf ihre Genauigkeit nachprüfen lassen.

Im Rahmen dieses Buches sollen deshalb auch zu diesem aktuellen Problem einige Worte gesprochen werden.

Jch verfechte den Standpunkt, daß es jedermann zu empfehlen ist, besonders in seinen jungen Jahren, einige Zeit im Auslande zu verweilen. Der Blick weitet sich, der innere Mensch wird wertvoller, großzügiger und verliert sein Spießertum, das oft der Grund des späteren Mißerfolges im Leben ist.

Auswandern ohne Geld, ohne Sprachkenntnisse und ohne feste Anstellung im Ausland sollten nur Leute mit eiserner Energie, voller Gesundheit und unermüdlichem Arbeitswillen. Sonst knicken sie zusammen wie welkes Kraut, sinken von Stufe zu Stufe und haben außer ihrer verlorenen Hoffnung nur noch ihr Elend als einzigen Besitz.

Auch das wäre noch nicht das Schlimmste, denn diese harte Lebensschule ist vielen Antrieb zum Erfolg gewesen, — wenn nicht dadurch unser Deutschtum im Ausland geschädigt würde und wenn nicht diese Leute oft auf die schiefe Ebene kommen, aus der sie nicht mehr entrinnen können.

Ich kenne Schicksale mannigfacher Art. Habe selbst mit Gescheiterten gesprochen. Habe ihre Briefe gelesen, die sie an ihre Angehörigen nach der Heimat schickten, ihr letzter, verzweifelter Schrei um Hilfe.

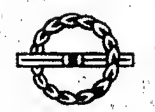
Soll ich schwarz in schwarz malen? Nichts liegt mir ferner. Und dann: Wer einmal will, der wird sich auch durch diese Zeilen davon nicht abhalten lassen. Jeder ist seines Glückes Schmied. Doch das möge jeder bedenken, daß er mit der erforderlichen Energie, vollen Gesundheit und unermüdlichem Arbeitswillen nicht auch, sondern unbedingt in seiner Heimat vorwärts kommen muß. Der tüchtige Arbeiter (körperlich oder geistig) hat noch immer sein Brot verdient, früher oder später.

Wollen wir also von einigen Menschen plaudern, die es im Ausland zu Ruhm, Ehre und Vermögen brachten. Da stand vor kurzem in der „Berliner Illustrirten“ eine Notiz, die uns mit einem Auswandererschicksal vertraut macht.

„Der kürzlich verstorbene größte englische Schiffbauer Sir Robert Ropner, der über 70 Millionen Goldmark hinterließ, war in Magdeburg geboren, sollte Pfarrer werden und hatte sich mit 18 Jahren, in einem Packraum verborgen, nach England hinübergeschmuggelt.“

Ossip Gabriloritsch, ein bedeutender Violinvirtuose, übersiedelte nach Amerika und erzielte dort große Erfolge. So hat er in diesem Jahr beträchtliche Summen zugunsten notleidender deutscher Musiker und hungernder deutscher Kinder in Amerika erspielt. Ein Konzert, das er kürzlich in Detroit veranstaltete, brachte eine Reineinnahme von 4000 Dollars!

Leute, die nach fernen Ländern auswanderten und dort ihr Glück machten, gibt es viel mehr, als wohl mancher denkt. Einzelne, die es zu ganz großen Erfolgen brachten, werden bekannt, aber von der großen Masse derer, die vielleicht 100 000 oder 200 000 Goldmark sich erarbeiteten, spricht man nicht, obwohl gerade unter diesen Menschen interessante Schicksale zu finden sind, die verdienen würden, bekannt zu werden. Wer in Argentinien und überhaupt in den Südstaaten sich umsieht nach deutschen Grundbesitzern, wird staunen, wie viele Wohlhabende es deren gibt.



Ohne Pass, ohne Geld — nach Amerika.

(Die abenteuerliche Geschichte eines jetzt reichen Fabrikanten.)

Geht man von New York aus nach dem Hafengebiet von New Jersey, wo die großen Ozeandampfer ankommen, dann muß man an vielen Hotels, Restaurants mit oft prächtigen Gartenanlagen, „Drink-Halls". usw. vorüber. Die ganze Industrie erhält ihr Gepräge in diesem Stadtteil durch das nahe Hafengebiet, den damit zusammenhängenden Fremdenverkehr und Gütertransporten. Das Publikum ist hier nicht nur besonders international, sondern auch recht eigenartig gemischt. Diese „Mischung" ist man in Amerika gewöhnt, es gibt dort keine „niedrigen" Arbeiter, Angestellte und Herren Chefs, sondern schlechthin: Arbeiter. Jeder tut seine Pflicht auf seinem Posten, ohne dadurch in seiner Qualität als Mensch eingereiht, untergeordnet zu werden. Nicht selten findet man, daß Leute in Hemdsärmeln, mit schmutzigen Händen und schmutziger Kleidung in die besten Lokale ungeniert eintreten und ihre Zeche verzehren, — aber dabei werden sie nicht etwa begafft, sondern jedem ist das gewohnte Selbstverständlichkeit.

Es war in den 90er Jahren, als ich in einem Restaurant, von dem man den Hafen gut überblicken konnte, einen Herrn von etwa 30 Jahren kennen lernte. Wir saßen an einem Tisch. Als ich merkte, daß er eine deutsche Zeitung las, sprach ich ihn in deutsch an, sofort antwortete er freundlich und stellte sich als ein Herr Kaßler vor. Wir kamen in eine angeregte Unterhaltung, plauderten über die Heimat und über Amerika. Ein Glas Bier nach dem anderen — das Alkoholverbot gab es damals noch nicht — leerten wir und kamen uns dabei immer näher. Ich hatte von meiner eigenen Vergangenheit und meinem Vorhaben nicht viel zu sagen, d. h. ich w o l l t e nicht mehr als nötig verraten, und so war die Reihe zu erzählen an meinem Gegenüber.

„Das ist eine lange Geschichte," sagte Kaßler, „aber nicht lang genug, um langweilig zu sein!"

Ich lachte über den Scherz, er wurde aber ernst, gerade so, als wenn er seine Gedanken zurückschweifen ließe in vergangene Zeiten, traurige Erinnerungen. . . . . Ich täuschte mich nicht, denn was er mir erzählte, übertraf noch meine Ahnungen:

„Ich war 19 Jahre alt, gesund, kräftig, die Brust voller Hoffnung. Eine sorgenfreie Zukunft vor mir. In einem halben Jahre wollte ich die Reifeprüfung ablegen, hätte dann studiert, einen Beruf gehabt und meine Wege wären geebnet gewesen, — aber es kam anders. Mit einem leichtsinnigen Mädel hatte ich viel Geld verschwendet, Schulden gemacht, Wucherzinsen bezahlt. Mein Vater hatte mir schon dreimal finanzielle Rettung gebracht, jedesmal sollte es das letztemal sein, — aber wieder war ich in meinen Leichtsinn verfallen, und dann, in meiner Hilf- und Ratlosigkeit wußte ich mir keinen anderen Rat, Wechsel auszuschreiben — auf meines Vaters Namen. . . . . Das war das Dümmste, was ich machen konnte, — doch Vernunft, Herrgott Vernunft kommt meistens — oder immer? — zu spät.

Es kam ein Riesenskandal. Mit meinem Vater entzweite ich mich, er wies mir die Tür, überließ mich meinem — verdienten Schicksal. Vom Gymnasium bekam ich selbstverständlich das „Konzilium“ — kurz, ich stand allein, ohne Geld, ohne Hilfe, verachtet, verrufen. . . . .

Da bäumte sich alles in mir auf zu einem unüberwindlichen Trotz. Ich wollte meinem Vater zeigen, daß ich stark genug wäre, das Leben siegreich durchzukämpfen, wollte mir selbst gegenüber den Beweis erbringen, daß ich nicht im Anfang stand, schlecht zu werden, sondern das Schlechte in mir hinter mir hatte.

Ich wanderte durch deutsche Städte, Dörfer. Oft schlief ich im Freien, im Walde oder Kornfelde, tagsüber bettelte ich mich bei den Bauern durch, manches Mal gab es auch Arbeit für ein paar Tage oder Wochen, so daß ich im Herbst desselben Jahres in Hamburg mit 28 oder 29 Mark ankam. . . . .

Ich wollte nach Amerika! Aus Abenteuerlust, Neugierde, oder sonst etwas, erklären konnte ich es mir selbst nicht, nur ich wußte: Ich wollte! Hatte aber mein Wille gesprochen, dann gab es nichts außer sklavischem Gehorsam.

Leicht war das nun alles nicht. Tagelang, nächtelang irrte ich in Schifferkneipen und Hafenspelunken umher. Manche Bekanntschaft machte ich, keine aber, die nach meinen Wünschen ging. Da endlich lernte ich einen alten Seebär kennen. Er suchte noch zwei Leute zu einem Segelschiff nach — Westindien. Bevor ich überlegte, hatte ich schon ja gesagt. Es war mir alles gleichgültig, fort wollte ich, mußte ich.

Am nächsten Tage fuhr ich ab. Unsägliche Arbeit, Strapazen, Entbehrungen, begleitet von wetterharten Flüchen, brachten mich dann doch bis nach Amerika. Ja, ich hatte

sogar reichlich 20 Dollar mir „erarbeitet", ebensoviel tausend Schweißtropfen mögen daran gehangen haben.

Nun werden Sie denken, ich habe hier meinen üblichen Weg gemacht, als Aufwäscher, Kupferputzer usw. Nein, nichts von alledem. Meine Hände sollten zu solcher Arbeit Kampfreserve sein für äußerste Not. Mit dem Kopf wollte ich arbeiten, da das — richtig angewendet — immer noch am ehesten zum Erfolg führt. Freilich war ich mit meiner Kleidung vollkommen „auf dem Hund", aber das sollte kein Hindernis sein, wie ich bald merkte.

Zunächst verwertete ich die einzigen praktischen Kenntnisse, die ich besaß: Klavierspielen. . . . . Hier in dieser Hafengegend fing ich an — es sind in den letzten 10 Jahren wohl keine 4 Wochen vergangen, wo ich nicht wenigstens einmal hierher gefahren bin — zur Erholung, Erinnerung, inneren Einkehr — und Stärkung. Es ist eine ungemeine Kräftigung, wenn ich ab und zu aus meinem Alltag flüchte und zurückschweife in Zeiten, wo es mir ganz, ganz schlecht ging. Ziehe ich dann Vergleiche mit der Gegenwart, — dann habe ich Trost genug, bin ich der Hoffnung voll und Zuversicht begleitet mich auf meinem Heimweg.

Also, ich spielte Klavier. Flotte Märsche, Tänze, Gassenhauer in der einen Kneipe, Opern Serenaden in den besseren Restaurants. Dann kassierte ich. Ich war ja so bescheiden, wollte nur erst einmal für den Anfang schlecht und recht mein Leben fristen. Auf diese Art gelang es mir.

Als ich 6 Monate in New York war, hatte ich soviel erspart, daß ich mir ein Ladengeschäft mit anschließender Wohnung mieten und einrichten konnte. Ich verkaufte Tabakwaren, bald alle in diese Branche fallende Bedarfsartikel, führte alle gangbaren Zeitungen und Zeitschriften.

Tagsüber saß ich hinter meinem Ladentisch — am Abend spielte ich Klavier. Ich hatte damals nur noch drei Lokale, in denen ich regelmäßig, sozusagen „auf Bestellung" musizierte, von den Inhabern erhielt ich ein bestimmtes „Fixum", wodurch aber die Trinkgelder keineswegs beeinträchtigt wurden.

Nun, ich will mich kurz fassen, nach zwei Jahren hatte ich vier solcher Ladengeschäfte, in jedem saß eine flotte Verkäuferin, im nächsten Jahre eröffnete ich noch zwei und ließ einige Zigarrenmarken auf eigene Kosten durch Heimarbeiter anfertigen. Im vierten Jahre richtete ich in einem großen Raum eine Zigarrenfabrik ein, zunächst mit 11 Arbeitern, weitere Filialen sorgten für größeren Umsatz. Besondere Verkaufsmethoden fesselten die Kundschaft, jeder Käufer mußte sich in ein Kundenbuch mit genauer Adresse eintragen, ganz

gleich, ob er für 5 Cent oder 50 Cent kaufte. Diese Kunden wurden numeriert und jeden Monat einmal ausgelost. Erst „verschenkte“ ich kleine Präsente (Schreibmaschinen, Fahrräder, Nähmaschinen usw.) als erste Preise, später erhielt jeden Monat der glücklichste Gewinner ein Automobil! Mein Umsatz wuchs zusehends. In allen Filialen kündeten Riesenplakate: Diesen Monat erhielt unser Kunde Nummer . . . . . Herr . . . . . ein Automobil gratis. Decken Sie Ihren Rauchbedarf nur in unseren Filialen, tragen Sie Ihre Adresse in unser Kundenbuch ein — — usw.

Diese Methode brachte den Erfolg, meine Waren kosteten nicht mehr als bei der Konkurrenz, ich machte niemals Zeitungsreklame — ich gab dem Publikum einfach eine Chance, die es ausnutzte, instinktmäßig. Der Trick bei der Sache war zugleich der Erfolg: Jeder Kunde mußte sich in das Buch eintragen, aber jedesmal, wenn er kaufte! Kam der Kunde täglich, dann hatte er in der monatlichen Auslosung 30 Nummern, also mehr Chancen als der, der nur aller paar Tage oder Wochen kam. Dies bewirkte, daß die Kunden auch regelmäßig ihren Bedarf bei mir deckten. Die Verlosung wurde öffentlich gemacht, um jedes Mißtrauen zu zerstreuen, jeder Kunde wußte seine Nummern aus dem Buche, konnte sich also selbst überzeugen.

Nun, heute, nach 10 Jahren, habe ich — 380 Filialen, vier Zigarren-, eine Zigarettenfabrik. Ich beschäftige 700 Leute, die alle am Erfolg des Unternehmens beteiligt sind.

Meine Eltern sind seit zwei Jahren hier. Sie leben in Ruhe und sind versöhnt — reichlich. Vor einem Jahr heiratete ich — doch ich muß fort, da kommt das Motorboot mit meiner Frau und den Eltern, sie haben eine feine Spazierfahrt gemacht. Leben Sie wohl!“

Hastig ging er, rief mir noch im Gehen auf englisch zu: „Come once to me nexttime!“ Ich lächelte ihm nach. Freilich bin ich damals nicht noch einmal zu ihm gekommen, ich mußte weiter. Aber gesehen haben wir uns noch einmal. Nach Jahren. Er war zwar noch kein Dollar-Millionär, aber mindestens zweifacher Mark-Millionär, ein Vermögen, das für sein Alter als groß bezeichnet werden kann, ist es doch entstanden aus dem Nichts heraus durch Wille, Energie, Ausdauer, Plan und Ziel.

Zum 5 Uhr-Tee unter Millionären.

(Gespräche, die sie führen.)

Der Laie wird leicht annehmen, daß die Erfolgsmenschen für sich eine Art Clique bilden, durch die sie sich im Verkehr mit anderen Menschen absondern. Das wäre aber weit gefehlt, denn gerade diese Leute leben meist als Einsiedler, sie haben fast alle hohe Mauern um sich errichtet, damit kein Unberufener sie in ihrem Wirken und Schaffen stört. Es ist eine bekannte Tatsache, daß diese „Millionäre", wie wir sie bezeichnen wollen, im gesellschaftlichen Verkehr sich durch eisige Zurückhaltung auszuzeichnen pflegen. Uns darf das nicht wundern, denn ein wesentlicher Teil des Sprungbrettes zum Erfolg ist das Schweigen. Schweigen überhaupt ist schon bares Gold. Dabei spielt noch nicht einmal der Umstand die größte Rolle, daß durch Nichtschweigen wir in unserem Vorhaben durch andere gestört werden könnten, sondern der goldene Kern des Schweigens liegt darin, daß wir unsere Energien sammeln und häufen wie in einem Akkumulator, aber nicht, daß wir sie verplempern und nutzlos, sinnwidrig verstreuen lassen, wie sich eben auch ein Akkumulator schwächt, wenn er seinen Strom in alle Richtungen aussendet.

Es liegt mir fern, alle diese Menschen auf einen Leisten zu schlagen, aber trotzdem weiß ich aus Erfahrung, daß allen bestimmte Eigenschaften gemeinsam sind.

Bestimmte Zusammenkünfte werden fast nie gepflogen, ist das aber der Fall, dann mehr noch in unseren europäischen Ländern als beispielsweise in den Vereinigten Staaten, wo bekanntlich das Gros der Geldmenschen lebt. In Amerika findet man höchstens ein zwangloses Zusammentreffen zu Festlichkeiten oder Theaterpremieren, dann beobachtet man wohl ein zurückhaltendes Kopfnicken als Begrüßung von Loge zu Loge, sonst aber nichts.

Rein zufällig kam aber doch einmal eine Art 5 Uhr-Tee zustande, bei dem ich als Gast zugegen war. Der Anlaß der Aussprache hing mit einer damaligen Geschäftskrise und Finanzstockung zusammen, zu der, soweit möglich, geschlossen

Stellung genommen werden sollte. Die Aussprache war sehr erregt, aber auch sehr kurz. Nach derselben plauderte man noch in Gruppen zusammen, aber nicht ein Wort von Geschäften. Man sprach von Kunst, Literatur, vereinzelt auch von aktuellen politischen Fragen — auf jeden Fall bewegte man sich allgemein auf neutralem Gebiet. . . . .

Wort und Tat sie sind verschieden,
Tat hat stets das Wort gemieden
Und wo Worte dich empfangen
Darfst du nicht die Tat verlangen.



Der Friseur als Villenbesitzer und Wohltäter.

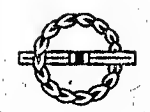
Bevor ich auf diesen Fall näher eingehe, möchte ich noch kurz die Geschichte des armen Barbiers Richard Arkwright erzählen. Derselbe erfindet eine Methode der Haarfärbung. Bei seiner eigenen Kundschaft findet er die ersten Abnehmer. Zögernd macht er etwas Reklame und bekommt bald derartigen Zulauf, daß er sein Geschäft vergrößern muß. Einer seiner Bekannten macht ihn schließlich auf seine technische Begabung aufmerksam. Tatsächlich gelingen ihm mehrere unbedeutende technische Erfindungen, die ihm dann wiederum die Anregung zu einer Reform der Handweberei geben. Unter Sorgen und Entbehrungen erfindet er die Baumwollspinnmaschine, wird zum Begründer der englischen Baumwollindustrie und stirbt, ein Held der Arbeit, als vielfacher Millionär.

Etwa 1910 lernte ich einen Friseur, bei dem ich mich öfter rasieren ließ, näher kennen. Es war ihm bekannt, daß ich ein großes Unternehmen mein Eigen nannte, und so offenbarte er mir eines Tages, daß ihm eine Erfindung auf dem Gebiete der Hautpflege (Kosmetik) gelungen sei. Er fragte mich, ob ich von dem geschäftlichen Erfolg dieser Sache etwas hielte. Wir kamen bald in eine intensivere Aussprache. Obwohl ich damals in meiner Zeit sehr beschränkt war, so konnte ich ihm doch einige Ratschläge und Reklame-Ideen unterbreiten, die er in blindem Vertrauen auch durchführte. Es stand ihm fast gar kein Geld zur Verfügung, nur unter größter Sparsamkeit war es ihm möglich, wöchentlich etwa 20 bis 30 Mark für sein Vorhaben flüssig zu machen. Nun, seine Sache hatte einen durchschlagenden Erfolg. Nach zwei Monaten hatte er schon einen täglichen Nachnahmeversand von etwa 150 Dosen seiner „Schönheitscreme“, er verdiente damals wohl schon 80 bis 100 Mark pro Tag. Sein Friseurgeschäft überließ er ganz der Leitung seines Gehilfen und nur selten konnte man ihn noch im Laden antreffen. Ein Jahr später hatte er sein Friseurgeschäft an seinen Gehilfen verkauft, er selbst war schon zum wohlhabenden „Fabrikanten“ geworden, besaß etwa 50 000 Mark, beschäftigte 17 Mädels und einen Laboranten. In seiner Reklame ging er tüchtig ins Zeug, bald inserierte er auch im Ausland und richtete überall Versanddepots ein.

Zu der Schönheitscreme gehörte aber auch eine „Schönheitsseife“, etwas, was überhaupt noch nicht da war (wenigstens behauptete er das in seiner Reklame!). Bald machte es nicht mehr die Creme und Seife allein, sondern zur Nachkur war das ausgezeichnete alkoholhaltige „Schönheitselexier“ unbedingt erforderlich. Nun, ich sollte eigentlich diese Geschichte recht ausführlich erzählen, aber der Leser wird auch so ein ungefähres Bild haben, wie sich dieses Unternehmen entwickelte.

Ich habe diesen Bekannten oft mit seinem Auto vor seinem ehemaligen Friseurgeschäft vorfahren sehen, dort ließ er sich mit Vorliebe frisieren und rasieren. Anfang 1914 bezifferte er mir selbst vertraulich sein Vermögen auf 400 000 Mark!

Während des Krieges hat er viele Tausende Liebesgabenpakete unseren Feldgrauen gesandt, so war er im Wohltun ebenso unermüdlich wie in seiner Arbeit und seinem Streben.



Der „Russia-Konzern".

Das Unternehmen dreier Handlungsgehilfen.

Durch einen eigenartigen Zufall erfuhr ich von einer recht netten Geschichte, die sich vor einigen Jahren in einer deutschen Großstadt abspielte. Da die Personen und ihre Firma heute noch bestehen, kann ich die richtigen Namen nicht nennen. Doch das tut nichts zur Sache.

Der Handlungsgehilfe Schulze (so wollen wir ihn nennen) war mit 14 Jahren in die Lehre gekommen. In einem Strumpf- und Wirkwarengeschäft hatte er die einfache Buchführung gelernt, ab und zu für die „Chefin" Brot, Butter oder Gemüse eingekauft, jungen Damen und alten Frauen für 10 Pfennige Borde oder für 30 Pfennige Garn verkauft. In der hintersten Ecke des Ladens, wo es den ganzen Tag nicht recht hell werden wollte, befand sich ein schräges Pult. Dort lag seit Jahren immer auf demselben Fleck ein dickes Buch, an den Ecken schon ziemlich altersschwach und abgegriffen. Da standen sie alle drin, die Kunden und Kundinnen, oft ein Strich, wenn man nicht wußte, w e r sich kaufend in den Laden verirrt.

Unser Freund Schulze lernte hier schlecht und recht den ehrbaren Beruf eines Kaufmannes. Und als er 17 Jahre alt war, konnte er es nicht erwarten, bis er mit seinen erworbenen Kenntnissen die Welt erschüttern würde. . . . .

Von seiner Lehrstelle weg übersiedelte er nach Berlin, wo er eine Anstellung in einem großen Warenhaus fand. Hier hatte er sich nach wenigen Monaten eingelebt. Einige Kollegen, die er näher kennengelernt hatte, machten seinen Umgang aus. Es waren darunter vor allen Dingen zwei, die sich mit ihm in Freundschaft verbanden. Der eine hieß Müller, der andere Lehmann.

Müller war der älteste von den Dreien, er zählte schon 22 Lenze. Sein Bildungsgang war ähnlich dem des Schulze, nur daß er dann nach Verlassen seiner Lehrstelle zwei Jahre nach dem Auslande und zwar nach Frankreich, in Stellung ging, dort seinen kaufmännischen Weitblick schärfte und dies und jenes hinzulernte. Mit 19 Jahren kam er zurück nach Deutschland und fand auch bald in einem Berliner Exporthaus Anstellung, in dem er noch zur Zeit der Freundschaft mit Schulze und Lehmann tätig war.

Lehmann war 20 Jahre alt. Sein Aeußeres sah nun allerdings nicht dem eines intelligenten Kaufmannes ähnlich, doch wer ihn näher kannte, merkte bald, daß er viel in sich stecken hatte und keineswegs der Dümmste war. Er hatte den Kopf voller Ideen und die Brust voller Hoffnungen. Am liebsten wäre er lieber heute als morgen aus seiner Stellung, die er in einer Speditionsfirma inne hatte, fortgelaufen, um auf eigene Hand Geschäfte zu betreiben. Ihm fehlte weiter nichts als der Entschluß und die Willenskraft zu handeln, freilich meinte er, wenn er mit sich selbst zu Rate ging, es fehle ihm nur an — Geld!

Dieser Lehmann war es auch, der eines Abends, als er sich wieder einmal mit Müller und Schulze getroffen hatte, den Vorschlag machte, daß sie alle drei eine Firma gründen sollten. Wenn die Sache klappte, dann könnten sie bald ihre Stellungen aufgeben, wenn nicht, dann wäre doch nicht viel verloren. Die Meinungen waren geteilt, wenngleich die beiden anderen auch den lebhaften Wunsch hegten, aus der Misere des Angestelltendaseins herauszukommen.

An diesem Abend war es ziemlich spät geworden, ehe sich die Freunde trennten. Sie hatten sich in Fieber geredet und waren sich in großen Umrissen schon ziemlich einig geworden, wenngleich noch das und jenes Bedenken bestand.

Von nun ab trafen sich die drei öfter, fast jeden zweiten Tag. Die Verhandlungen waren bald soweit gediehen, daß in kurzer Zeit das Geschäft beginnen konnte.

Zunächst besorgten sich alle drei einen Gewerbeschein zum Vertrieb von Neuheiten. Bei dem zuständigen Postamt meldeten sie die Firmengründung unter dem Namen: „Russia-Konzern“ an, beantragten ein Postscheckkonto und als auch dieses eröffnet war, ließen sie Briefbogen und Postkarten drucken. Diese Vorbereitungen hatten ziemlich vier Wochen in Anspruch genommen, aber nun waren sie wenigstens erledigt, so daß der Eröffnung der „Firma“ nichts mehr im Wege stand. . . .

Schulze hatte in „seinem“ Warenhaus eine praktische Neuheit kennen gelernt, die viel gekauft wurde. Es war das eine Heftzange, die ohne Draht Briefbogen usw. zusammenheftete. Diese Zange hatte in jedem Bureau Verwendung und konnte — da sie noch nicht bekannt war — einen großen Absatz verbürgen.

Schon immer hatte sich Schulze überlegt, ob es nicht ratsam wäre, diesen Artikel zu verkaufen. Als er seinen Plan den beiden Freunden darlegte, waren wohl die Meinungen

geteilt, aber schließlich wurde der Entschluß gefaßt, zunächst einen Versuch zu machen.

Schulze löste seine Aufgabe, den Fabrikanten ausfindig zu machen, mit erstaunlicher Schnelle und so wurde der Plan sofort in Angriff genommen. Der Fabrikant lieferte eine Zange für 1.60 Mark franko und drückte seine Freude aus für die in Aussicht gestellten „größeren" Aufträge. Die drei Handlungsgehilfen fühlten sich sehr geschmeichelt, obwohl sie nicht recht glauben wollten, daß sie überhaupt einmal in die Lage kämen, größere Aufträge zu erteilen.

Bald waren Doppelkarten gedruckt. Auf der ersten Seite links stand die Firma, rechts wurde die Adresse aufgeschrieben und die Marke aufgeklebt.

Die zweite Seite enthielt eine Abbildung der natürlich „wunderbaren" Heftzange und eine genaue Beschreibung dazu.

Die dritte Seite war mit der Adresse des „Russia-Konzern" versehen, da die anhängende Karte als Rückantwort dienen sollte. Auf der letzten Seite war ein Bestellschein eingedruckt.

Lehmann hatte zudem noch eine gute Idee, die allgemeinen Anklang fand: Um den Interessenten gleich ein Beispiel der Arbeitsweise der Heftzange zu geben, wurde auf jede Doppelkarte ein Stück Papier aufgeheftet. (Später stand auf dem angehefteten Papier: „So heftet unsere wunderbare Bureauheftzange!")

Nun endlich kam der große Tag, an dem die ersten 1000 Offerten hinausgeschickt wurden.....

Bis jetzt waren schon über 100 Mark verausgabt worden, nun aber wollten die drei auch einmal Einnahmen sehen.

Diesem ersten großen Tag folgte aber bald ein noch größerer, gewaltiger:

Am dritten Morgen hatte die Post vier Bestellungen, sechs Anfragen und das Anerbieten einer Firma als Wiederverkäuferin gebracht!

Als nun Müller von seinem Dienst nach Hause kam und die Post, die an seine Adresse gelangte, vorfand, da wußte er nicht, was er vor Freude und Aufregung zuerst tun sollte. Er lief im Zimmer auf und ab und konnte nicht erwarten, bis um 8 Uhr abends seine zwei „Teilhaber" eintreffen würden. Diesen aber ging es nicht viel anders. Schulze meinte, man müsse mindestens sofort 100 solcher Zangen bei dem Fabrikanten bestellen, schließlich einigte man sich aber auf 25.

Jeder Auftrag wurde bestätigt, die Anfragen genau und gewissenhaft beantwortet. Nur mit der Firma, die die Vertretung haben wollte, wußte man noch nichts rechtes anzufangen.

An diesem Abend war es ziemlich 12 Uhr geworden, bis sich die drei mit heißen Köpfen trennten.

Der nächste Tag war ein Sonnabend. Alle drei hatten an diesem in ihren Firmen länger zu arbeiten, die Hausfrauen kauften ein und am Abend mußte die Wochenabrechnung gemacht werden. Man hatte vereinbart, sich an dem Warenhaus, in dem Schulze tätig war, zu treffen und dann gemeinsam in Müllers Wohnung zu gehen und auch gleich dort Abendbrot zu essen.

Als nun die drei in ihr „Bureau" kamen, fanden sie eine große Menge Briefe vor, Schulze schätzte auf mindestens 100. Aber es waren nicht soviel, doch immerhin genügend, alle drei in noch größere Aufregung zu versetzen als am Abend vorher, hatte doch dieser Tag 42 Bestellungen und etwa 19 Anfragen gebracht, außerdem sagte die Wirtin, daß der Geldbriefträger mit mehreren Postanweisungen dagewesen wäre und am Montag wiederkäme. . . .

Als die Inhaber des „Russia-Konzerns" sich verabschiedeten, war es nachts 2 Uhr geworden. . . .

Abendbrot hatte noch keiner gegessen. . . .

14 Tage später.

Die 1000 Offerten hatten 60 Mark gekostet und 72 Bestellungen à 4 Mark eingebracht. An jeder Zange wurden 2.40 Mark verdient, so daß nach Abzug der Werbekosten und des Portos und der Verpackung für den Versand der Bestellungen knapp 100 Mark Verdienst übrig blieben.

Wäre es nun nach Schulze gegangen, dann sollten sofort 100 000 Drucksachen fortgehen, aber das ging natürlich nicht, wohl aber wurden innerhalb weniger Tage 5 000 Stück verschickt.

Der Erfolg war wiederum sehr gut, ja noch besser, da inzwischen einige Firmen, die schon eine Zange gekauft hatten, Nachbestellungen machten.

Nach zwei Monaten waren 40 000 Offerten verschickt, die nach Abzug aller Unkosten, darunter dem Kauf von zwei Schreibmaschinen, über 2 000 Mark Verdienst abgeworfen hatten.

Die Drucksachen waren bisher an große Firmen gegangen, da aber dieselben nunmehr alle bearbeitet worden waren, stand die Firma vor der Frage, welche weitere Adressenkategorie zur Bearbeitung sich als rentabel erweisen würde. Müller schlug vor, alle Banken, Sparkassen und Gemeindeämter mit Offerten zu beschicken, dann aber tauchte der Gedanke auf, nach dem Ausland eine Werbemaßnahme zu versuchen. Eine-

weitere Möglichkeit bestand bei kleineren Firmen, für die allerdings keine rechte Meinung bestand, und schließlich in einer nochmaligen Nachbearbeitung der 40 000 Großfirmen.

Müller hatte seine Stellung gekündigt, damit wenigstens einer sich ganz dem Unternehmen widmen konnte. Er engagierte eine tüchtige Stenotypistin und zwei jüngere Lehrmädchen, die den Versand und leichte Bureauarbeiten zur Erledigung übertragen erhielten.

Der Werbeplan war dahingehend festgelegt worden, daß zunächst 3 000 Gemeindeämter, 5 000 Auslandsfirmen, 2 000 kleinere Firmen und 1 000 Nachbearbeitungen von Großfirmen in Angriff genommen werden sollten. Daraufhin wollte man den Erfolg abwarten und von Fall zu Fall entsprechend weiterdisponieren.

Müller verwendete seine ganze Zeit in der vorgenommenen planmäßigen Arbeit, Lehmann und Schulze hatten aber deshalb nach wie vor in ihren Abendstunden hinreichend genügend Beschäftigung.

Da wollte es ein böses oder gutes Geschick, daß der Chef Lehmanns von dessen Nebengeschäfte erfahren hätte und nichts eiligeres zu tun wußte, als den Schulzes davon zu benachrichtigen. Das Ergebnis war bei Lehmann eine fristlose Entlassung und bei Schulze eine Kündigung für den nächsten Ersten. Nun war die Aufregung groß! Schon wollten die zwei bereuen, jemals die ausgetretene Bahn eines simplen Angestelltentums verlassen zu haben. Müller war der einzige, der den Kopf am rechten Fleck behielt und den beiden einschärfte, daß es keines Trostes bedürfe, gehandelt müsse werden, sich aufschwingen, in die Arbeit stürzen, die das junge Unternehmen dringend nötig habe, und endlich das Joch eines Arbeitssklaven für andere abschütteln, das wäre die Losung der Stunde!

Und das war recht so. Denn bald folgte auf den Regen Sonnenschein. Aus dem Auslande waren in großer Menge Bestellungen eingegangen, die deutschen Firmen, Gemeindeämter und sonstige bearbeitete Adressen hatten zufriedenstellend Aufträge eingebracht. Arbeit, Umsatz, Verdienst rüttelte die drei Freunde auf zu emsigem Schaffen!

Sechs Wochen später.

Es war ziemlich rasch gegangen. Teils durch den hohen Umsatz und Verdienst, teils durch die vergrößerte Arbeitsleistung war der Russia-Konzern ein großes Stück vorwärts gekommen und hatte mehrere tausend Goldmark Reserve geschaffen. Eines Tages, als vom Ausland wiederum so große Mengen Bestellungen eingegangen waren, tauchte der Gedanke auf, in den einzelnen Ländern selbst Filialen zu eröffnen.

Schließlich war diese Idee soweit gediehen, daß Schulze nach Paris und Lehmann nach Moskau fahren sollten.

Und sie waren gefahren. . . . .

Die drei hatten berechnet, daß das Porto innerhalb Deutschlands 3 Pfennige, nach dem Auslande aber 5 Pfennige für eine Drucksache kostete. Bei jeder Auslands-Offerte legten sie also bare 2 Pfennige zu, bezw. schmälerten sie sich um diesen sonst auch erzielten Verdienst. Bei der Masse der Drucksachen machte das aber unter Umständen mehrere tausend Mark monatlich aus.

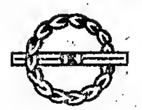
Schulze war in Paris. Er ließ sich hier die Briefbogen drucken, beschaffte sich die erforderlichen Adreßbücher usw. Lehmann machte in Moskau dasselbe. Müller aber versorgte beide mit Ware und stand dauernd in Verbindung. Die neuen Briefbogen des Russia-Konzerns sahen jetzt schon sehr bedeutend aus, denn die Filialen in Paris und Moskau fehlten nicht darauf.

Mehrere Monate später hatte die Entwicklung des Unternehmens weitere Fortschritte gemacht. In Paris und Moskau waren eingearbeitete Vertrauensleute gefunden und zur Leitung der Filiale eingestellt worden. Schulze hatte in London und Lehmann in Stockholm eine weitere Filiale eröffnet.

Große Summen wurden umgesetzt, neue Artikel versuchsweise hinzugenommen, die bewährten beibehalten und forziert.

So entwickelte sich das Unternehmen nach und nach zu einem Welthandelshaus und steht heute noch in großer Blüte. In 22 großen Auslandsstädten existieren Filialen und über 1 000 Arbeiter und Angestellte finden in dem Russia-Konzern Arbeit und Verdienst.

Die drei Freunde aber, die das Werk unter schmerzhaften Geburtswehen einst schufen, sind es heute noch und denken gern an die Zeit zurück, die für sie der Beginn einer *großen* Zeit war.



Verlag Ullstein — Rudolf Mosse.

Unter den bekannten großen Verlagshäusern Deutschlands nimmt der Verlag Ullstein und Rudolf Mosse eine exponierte Stellung ein. Wir wollen deshalb einmal ein paar Augenblicke zur Betrachtung dieser beiden Unternehmungen verwenden.

Verlag Rudolf Mosse tritt zunächst in Erscheinung als reiner Buchverlag. Er ist hierbei ziemlich rührig. Seine billigen „Kronen-Bücher" sind als gute Unterhaltungsliteratur in weite Kreise gedrungen. Doch dieses Gebiet ist nicht das am meisten gepflegteste. Der Rudolf Mosse-Verlag tritt am stärksten auf dem Gebiet des Handels und der Industrie hervor. Da ist zunächst das „Berliner Tageblatt", die meistgelesenste und verbreitetste deutsche Tageszeitung Deutschlands. Politisch auf demokratischer Grundlage stehend, hat sie sich nach und nach einen großen, speziell kaufmännisch orientierten Leserkreis erworben. Als statistisches Material sind die folgenden Zahlen von Interesse:

Die Zahl der Abonnenten des Berliner Tageblattes betrug

Jahr	Zahl der Abonnenten
1898	64 000
1899	66 000
1900	70 000
1901	73 000
1902	76 000
1903	87 000
1904	94 000
1905	106 000
1906	112 000
1907	128 000
1908	150 000
1909	175 000
1910	195 000.

In diesen 12 Jahren hat sich also das „Berliner Tageblatt" verdreifacht! Wenn wir nun bedenken, daß diese Zahlen lediglich die Abonnenten ausdrücken, dagegen die ungeheure Menge der im Einzelverkauf abgesetzten Exemplare unberücksichtigt lassen, dann können wir uns ein Bild von dem

Erfolg dieses Unternehmens machen. Die Verbreitung ist dann während des Krieges rapid weitergegangen und hält jetzt noch weiter an. (Die letzte, allerdings nicht authentische Abonnentenzahl wird auf über 300 000 angegeben!)

Für den Verlag Rudolf Mosse ist das „Berliner Tageblatt" das Gerippe, das die Stoßkraft und Lebensmöglichkeit aller anderen angegliederten Unternehmungen ausmacht. Ich erwähne den bekannten Verlag von Adreßbüchern des In- und Auslandes, den Rudolf Mosse-Code (zur Verbilligung der Telegrammgebühren) usw.

Neuerdings ist von dem Verlag die Verbreitung eines Esperanto-Lehrbuches in die Hand genommen worden.

Außer dem bürgerlichen „Berliner Tageblatt" erscheint die sozialdemokratische „Berliner Morgenpost" in demselben Verlag.

Ein weiteres Gebiet, das von großer Ausdehnung und großzügiger Organisation Zeugnis ablegt, erstreckt sich auf die in allen größeren Städten vorhandenen Annoncen-Expeditionen. Dieselben übernehmen die Vermittelung von Inseraten für alle Zeitungen zu Originalpreisen. Ein großer Teil Zeitungen hat seine Inseratenseiten an die Annoncen-Expedition verpachtet, d. h. eine solche Zeitung erhält einen festen Preis für einen bestimmten Raum und die Annoncen-Expedition setzt nunmehr von sich aus die Inseratenpreise fest und muß gleichzeitig bestrebt sein — auf eigenes Risiko — für die Ausfüllung des gepachteten Raumes durch bezahlte Inserate Sorge zu tragen.

Betrachten wir anschließend den ebenfalls jüdischen Verlag Ullstein, so merken wir sofort, daß derselbe in seinen Verlagsprodukten andere Richtungen einschlägt. Brüder Ullstein, die erst seit wenigen Jahren ihr Unternehmen in eine Aktiengesellschaft umwandelten (die Aktien sind alle in ihrem Besitz), sind bestrebt, alle ihre Erzeugnisse für eine große, breite Masse abzustimmen.

Wenn wir uns das immer vor Augen halten, werden wir es bei jeder einzelnen Zeitung oder Zeitschrift bestätigt finden.

Da ist zunächst als wesentlichstes Verlagsprodukt die „Berliner Illustrirte Zeitung", ein Wochenblatt, das wohl jeder kennt. Diese Zeitung wird von den verschiedensten Bevölkerungs- und Gesellschaftsschichten gelesen und erreicht eine durchschnittliche Auflage von wöchentlich 1 Million Exemplare! Nur wer selbst weiß, was diese Zahl 1 000 000 zu bedeuten hat, kann ermessen, welch' ungeheurer Absatz- und Werbeerfolg dazu gehört, sie im Verkauf eines Artikels

dauernd zu erzielen. Ist es nicht wunderbar, aus einer Anzahl Waggons Papier, die zusammen etwa 40 000 Goldmark kosten, durch Bedrucken und Verkaufen des Papiers 200 000 Goldmark zu vereinnahmen? Und dies immer und immer wieder? Als Existenz?

Wollen wir den Verlag Ullstein einer geschäftlichen Betrachtung unterziehen, dann müssen wir noch einige Minuten bei der „Berliner Illustrierten Zeitung" verweilen. Die darin enthaltenen aktuellen Bilder aus den Gebieten der Politik, Kunst, Wissenschaft usw. sorgen für den äußeren Absatz, wenn ich mich einmal so ausdrücken darf. Den inneren Absatz aber verschaffen die laufend erscheinenden Romane, die wiederum auf den Geschmack des Publikums abgestimmt sind. Diese Romane haben nicht selten große Berühmtheit erlangt. Kunststück, wir werden bald sehen, warum. Ich sagte, daß sie für den inneren Absatz Sorge tragen, d. h. sie erscheinen in laufenden Fortsetzungen, von denen eine zur anderen den Leser neugieriger macht und in Spannung hält. Wer nun nicht abonniert hat (und das sind im Vergleich zum Detail-Absatz nicht viel) kann es oft nicht erwarten, bis er die nächste Nummer kaufen kann. Dieses Bestreben des einzelnen Lesers wird unterstützt und gefördert durch den leicht erschwingbaren Preis von 20 Pfennigen pro Nummer. Sehen wir aber die Sache von dieser Seite an, dann erblicken wir in der „Berliner Illustrirten Zeitung" die verfeinerten Uranfänge des — Kolportagebuchhandels! Verfeinert insofern, weil hier niemand von Haus zu Haus geht, sondern weil sich jeder die Nummer selbst besorgen muß, aus einem inneren Zwang heraus, der durch die Spannung und Neugierde seinen Antrieb erhält.

Nachdem nun ein Großteil der Leser durch die Romanfortsetzungen zu indirekten — Abonnenten gemacht ist, erscheint dieser Roman in Buchform, so daß viele Leser, die denselben nochmals hintereinander, sozusagen in Ruhe lesen möchten, sich das Buch kaufen.

Doch hier ist die Reihe noch nicht zu Ende: Die meisten der Romane werden nunmehr — verfilmt und zwar durch die Universum-Film-Aktiengesellschaft (Ufa) [zirka 300 Goldmillionen Stammkapital], die mit der Ullstein A.-G. eng liiert ist. Wieder kommen in der „Berliner Illustrirten Zeitung" Bilder von dem verfilmten Roman und treiben die Massen zu den Kassen der — Kinos. Hier aber finden wir — sozusagen als letzte Gelegenheit — nochmals den Roman in Buchform, wie mancher, der es nicht schon vorher getan, zückt nun noch hier sein Portemonnaie.

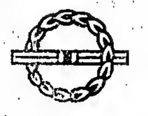
In der „Berliner Illustrirten“ wird nun gleichzeitig Propaganda gemacht für die anderen Zeitschriften, die der Verlag Ullstein herausbringt. Ich erinnere an die Frauen- und Modezeitung „Die Dame“, an die „Ullstein-Schnittmuster“ usw. Die Kinderzeitschrift: „Der heitere Fridolin“ wurde ebenfalls zuerst durch diese Zeitung lanciert. Später kamen hinzu die „Fridolin-Spiele in der Tüte“, die zur Unterhaltung für unsere Kleinen bestimmt sind. Unterstützt wurde die Reklame speziell für diese Kinderzeitschrift durch heitere Fridolin-Vorträge, die in Berlin gegeben wurden, auch ein heiterer Fridolin-Film erschien. Als Neuestes gibt es „Fridolin-Schokolade“, die pro Tafel einen Gutschein enthält, auf fünf solcher Gutscheine gibt es dann eine Nummer des „Heiteren Fridolin“ gratis.

Eine weitere Zeitung, die demnächst erscheinen wird, benennt sich „Uhu!“ und wird ebenfalls durch die „Berliner Illustrirte“ publik gemacht.

Bei dem langen Reigen der Ullsteinschen Verlagserzeugnisse sei die „B. Z. am Mittag“ nicht vergessen, die sich um Politik weniger kümmernd, das Gebiet des Sportes auserkoren hat und ebenfalls in großen Mengen gekauft wird. (Die „B. Z. am Mittag“ war die erste Zeitung, die nach dem Kriege wieder mit 10 Pfennigen verkauft wurde!)

Auch auf dem Gebiete der Fremdsprachen hat sich Ullstein in seinen „1 000 Worte englisch!“ versucht, eine Lehrmethode, die in 10 Lieferungen erschien und die englische Sprache durch Wort- und Bildverbindung schmackhaft zu machen suchte.

Der Verlag Ullstein ist noch mit vielen anderen Zeitungen verbunden, als deren Inhaber oder Teilhaber er nur in eingeweihten Kreisen bekannt ist.



Fern Andra.

Ein Blick auf das Gebiet des Filmes zeigt uns manches Interessante. Es ist hierbei gleichgültig, ob wir von Henny Porten, unserem ersten Filmstar in Deutschland (mehrfache Millionärin!) oder Conradt Veidt, von Lya Mara oder Paul Wegener sprechen, denn für alle Kapazitäten auf diesem Gebiete kommen dieselben Verhältnisse mehr oder weniger in Frage.

Fern Andra soll uns interessieren durch die geschickte Reklame, die sie für sich selbst von jeher zu machen verstand. Noch vor kurzer Zeit verging fast keine Woche, wo wir nicht mindestens einige Zeilen über sie in unserer Presse lasen. Sei es, daß sie an einem neuen Film arbeite, sei es, daß sie ernstlich erkrankt, oder daß ihr ein mehrere 100 000 Goldmark wertvolles Schmuckstück gestohlen worden war — kurz, sie wußte sich immer wieder in Erinnerung zu bringen. Dies ihr zu verdenken wäre kurzsichtig, denn Reklame ist Geschäft, und Geschäft ist Existenz, es bleibt sich beim Kaufmann, Künstler oder Politiker gleich. Der Erfolgsmensch m u ß die Massen in Bewegung halten, macht er es geschickt, dann bewegen sie sich u m ihn, e r ist der Pol, um den sich alles dreht. Das Durchschnittspublikum ist ja so träge, so gefügig, es will die Knute sehen — und sei es die Reklameknute. Wer hier persönliche Bedenken, Rücksichtnahme oder anderes walten läßt, fällt sich selbst zum Opfer.

Unsere Filmgrößen (hierzu gehören ja auch die meisten Theatergrößen) sind darauf angewiesen, i h r Publikum zu haben. Je größer es ist, um so größer ihre Einnahmen. Glauben Sie nicht recht, ob es ein Unterschied ist — von 500 bis 1 000 Goldmark M e h r v e r d i e n s t p r o T a g — ob in dem einen Kino ein Stück von Fern Andra gegeben wird — und in dem Konkurrenz-Kino nebenan ein solches, in dem Auguste Schulze mit ihrem Partner Max Gottfried Müller spielt?

Es wird alles im Leben nach seinem W e r t bezahlt. Die Masse läßt sich nicht auf die Dauer täuschen! Was gut ist, hat Bestand, siegt. Nur heißt es hier kleinliche Bedenken mehr, als uns b e k a n n t ist, also soll sich das andere Gute, gleichwertig Gute durchsetzen! Wie? Durch Reklame? Schön, wenn es nicht anders geht, dann durch Reklame. Es ist doch

nur ein Rechenexempel, ob man erst für sich selbst Reklame macht, um sich durchzusetzen, und dann macht das Publikum die Reklame von selbst, oder man macht keine Reklame und setzt sich schließlich durch, wenn man schon einige Jahrzehnte gestorben ist. —.

Wer etwas zu sagen hat: S a g e es. Aber er soll zusehen, daß er auch Zuhörer hat.

Kurt Prenzel, der deutsche Mittelgewichtsmeisterboxer — ist der Mann Fern Andras. Warum nicht? Wenn sich das Herz zum Herzen findet. . . . Es wäre geschmacklos, zu sagen, auch diese Heirat wäre eine beabsichtigte Reklame für Fern Andra gewesen, aber als Reklame wirkt es auch heute noch. Jeder Kampf, den Kurt Prenzel auszufechten hat — und er versteht es meisterhaft ihn siegreich auszufechten — sendet einen Strahl auf seine Frau, die in der Loge sitzt, oder über die auch dann gesprochen wird, wenn sie n i c h t in der Loge sitzt, w e i l sie nicht drin sitzt. . . .



Pola Negri.

Diese Film-Diwa gerät langsam in Vergessenheit. Sie ist eine geborene Polin, jüdischer Rasse, und hat als solche unser Vaterland beschimpft und zu besudeln versucht, das Land, dem sie ihren Aufstieg zu verdanken hat.

Vor zwei Jahren übersiedelte sie nach Amerika, um dort für ihre Kunst Abnehmer zu finden. Für Deutschland, nach dem sie sich oft sehnt — ist sie erledigt. Sie kann sich bei sich selbst dafür bedanken.

Eine Lehre soll sie uns geben: Niemand sieht mehr einen Pola Negri-Film in Deutschland — seit zwei Jahren sind sie verschwunden: Das ist das Resultat einer beleidigten Publikumsmasse, die ihren Pol, Pola Negri war einer, verschmäht und sich einen anderen suchte. (Wenngleich, wenngleich der Deutsche schnell vergißt. . . . .)

Harry Piel.

Dieser Filmdarsteller ist uns durch seine Detektiv-Stücke bekannt. Ein ganz bestimmtes, sensationshungriges Publikum nennt er sein Eigen. Reine künstlerische schauspielerische Leistungen werden von ihm gar nicht erwartet und auch nicht geboten. Er hat sich aber durchzusetzen verstanden — wenn auch mit verwerflichen Mitteln (einen Teil seiner verwegensten artistischen Leistungen, die wir im Film an ihm bewundern, machte er gar nicht selbst). Von Beruf ist er — Schlosser. Sein Einkommen ist mitunter bedeutend gewesen, er verstand es noch zu erhöhen und gleichzeitig die Reklametrommel zu schlagen, indem er kleine 10 bezw. 20 Pfennig-Hefte, sog. Detektiv- und Kriminalromane, laufend veröffentlichte: „Die Harry Piel-Serie“. Derartige Sachen finden immer Absatz, leider meist durch Kinder, Lehrlinge und anderes unreifes Publikum, das durch solche Lektüre noch in falsche Bahnen lenkbar ist. —

Der Dichter Georg Kaiser.

Georg Kaiser, der literarisch wieder ganz anders zu bewerten ist, als Gerhart Hauptmann oder Ernst Toller, hat zuzeiten bedeutende Einnahmen gehabt. Dem aufmerksamen Leser wird bekannt sein, daß er vor einigen Jahren durch ein vom rein menschlichen Standpunkt verständliches Vergehen zu einer Gefängnisstrafe verurteilt wurde. In dieser Zeitperiode ist sein Name etwas in den Hintergrund geraten, trotzdem sind seine Werke nach wie vor aufgeführt worden. Ein wesentlicher Beweis, daß das Werk größer ist als der Mensch! So soll es sein. Eine rechte Tat lebt weiter, über menschliche Dinge und auch über den Tod hinaus. (Stinnes! Krupp! Carnegie! Zeppelin u. v. a.)

Gerhart Hauptmann.

Dieser deutsche Dichter hat schon frühzeitig das Glück gehabt, seine Erfolge und Lorbeeren bei Lebenszeiten zu ernten. Sein Name ist anerkannt — wenngleich auch hier ein verderbliches Spiel Literatur mit Politik besudelt. Gerhart Hauptmann ist Demokrat, in allen seinen zahlreichen Werken spiegelt sich diese Ueberzeugung wieder. Wenn Gegner der Demokratie zu Gegnern eines Dichters werden, der selbst demokratisch denkt und fühlt, dann wird die Lächerlichkeit zur Norm, dann sieht man wieder einmal durch eine Lücke hinter die Kulissen unserer Presse und ihrer Jünger. . . . .

Gerhart Hauptmann, der jetzt die 60 Jahre überschritten hat, gehört zu den Erfolgsmenschen unter den Künstlern. Seine Werke sind in Hunderttausenden von Exemplaren verbreitet, auch in zahlreichen Fremdsprachen, dazu an vielen Bühnen aufgeführt worden. Auch durch den Film (Hanneles Himmelfahrt u. a.) ist er der großen Masse näher bekannt geworden.

Fragen wir einmal nach den finanziellen Einnahmen eines modernen Dichterfürsten; dann ist es interessant, auch hier einmal dem Laien Einblick zu gewähren, da derselbe meist eine ganz falsche Vorstellung oder keine davon hat.

Viele Tausende schreiben Bücher auf den verschiedensten Gebieten, aber nur ein Bruchteil wird davon gedruckt und der Oeffentlichkeit übergeben. „Viele sind berufen, aber nur wenige auserwählt." Dies Wort trifft hier, wie in fast allen intellektuellen bezw. künstlerischen Berufen, zu. Die Verleger, die als Käufer der Manuskripte in Frage kommen, haben zunächst unter der Riesenauswahl nur einen kleinen Bedarf. Hiervon werden die Schriften bekannter Verfasser, selten auch einmal ein Zugkräftiges eines Neulings, in engere Wahl gezogen. Wenngleich der Bedarf an guten Büchern immer groß ist und bleiben wird, so sind doch dem Verleger Schranken gesetzt, denn er trägt zuerst die ganzen finanziellen Lasten und somit das Risiko. Nehmen wir z. B. ein Buch von etwa 200 Seiten Stärke, gute Ausstattung an, dann ergibt sich folgende Kalkulation:

Manuskript für 10 000 Auflage	1 000	Mark,
Druck, Papier, Buchbinder für 10 000 Stück .	15 000	„
Reklame	3 000	„
Kapitalverzinsung 2 % pro Monat auf ½ Jahr .	2 000	„
Summa:	21 000	Mark.

Das Buch soll 5 Mark kosten, würden alle 10 000 Exemplare verkauft, dann ergäbe das 50 000 Mark Einnahme, wovon der Buchhändler 30 % und der Kommissionär 5 % erhalten soll, also 35 % = 17 500 Mark, so daß 32 500 Mark verblieben, denen 21 000 Mark Ausgabe gegenüberstehen, mithin ein Reinverdienst von 11 500 Mark.

Dieses Beispiel soll nur einen Einblick gewähren, es kann in der Praxis günstiger, aber auch ungünstiger sein, nicht selten kann der Verlag noch nach 2 Jahren die Hälfte aller gedruckten Exemplare unverkauft daliegen haben. Auch das Honorar kann höher sein, es gibt hier hunderte Möglichkeiten.

Ein bekannter Autor, sagen wir Gerhart Hauptmann, würde mit 1 000 Mark Honorar nicht zufrieden sein, er wird wohl überhaupt kein festes Honorar erhalten, sondern von jedem verkauften Exemplar 10 %. Wie ist dann der Verdienst? Er wird in 100 000 und mehr Exemplaren verbreitet werden, denn er hat eine große Lesergemeinde und ist bekannt. Schreibt er heute ein Buch, wie oben beispielsweise angeführt, dann hat er an jedem Exemplar 10 % von 5 Mark = 50 Pfennige, also bei 10 000 = 5 000 Mark, bei 100 000 aber 50 000 Mark.

Hierzu kommen die Tantiemen von Theateraufführungen, die meist ebenfalls 10 % von der Billetteinnahme betragen. Wird ein Stück an einem Theater aufgeführt, das schlecht besucht ist, so werden für zirka 1 000 Mark Karten verkauft,

das sind für den Autor 10 % = 100 Mark, oft aber werden an 10 und mehr Theatern (in der ganzen Welt!) seine Stücke aufgeführt, und oft vor ausverkauften Häusern — so daß er 1000 bis 1500 Mark Tagesverdienst einstreichen kann.

Aehnlich verhält es sich mit den Tantiemen von verfilmten Stücken.

Nach vorsichtigen Schätzungen beziffert sich das Jahreseinkommen Gerhart Hauptmanns auf 300- bis 500000 Mark. Mag es in manchen Jahren geringer sein, so ist doch dieser Durchschnitt anzunehmen, zumal er sich von Jahr zu Jahr vergrößert.

Ich bemerke noch, daß Gerhart Hauptmann nicht der bestgestellte moderne Dichter ist, sondern von vielen übertroffen wird, ich griff ihn nur heraus, da er für uns Deutsche bekannt ist.

Ernst Toller

Dichter, Kommunist und Kapitalist.

Am 18. Juli 1924 waren 5 Jahre vergangen, die Ernst Toller in Festungshaft verbringen mußte. Von diesen 5 Jahren ist ihm ein Tag geschenkt worden. . . . .

Seiner politischen Ueberzeugung nach ist er Kommunist. Soll er. Es steht jedem frei, eine politische Ueberzeugung zu haben. Wenn es nur Ueberzeugung ist. Vorwürfe dürfen keinem Menschen damit gemacht werden. Es wäre dasselbe, wenn ich Tulpen liebe und Du, lieber Leser, Kornblumen — und ich wollte Dir das vorhalten. Daß ein Mensch, der patriotisch fühlt und handelt, sympathischer ist — das wollen wir nicht abstreiten, wenngleich ich auch recht sympathische Kommunisten kenne, die mit Rowdys natürlich nichts gemein haben. —

Als Kommunist schreibt Ernst Toller seit Jahren Schauspiele, die in zahlreichen Städten oft zahlreiche Aufführungen fanden. Ihre Tendenz wird durch kommunistische Ideen mehr oder weniger bestimmt. Der Erfolg als Dichter ist ihm nicht versagt geblieben, wenngleich eine gewisse Presse ihn dauernd streitig machen wird.

Wer z. B. eine Aufführung seiner „Maschinenstürmer“ gesehen hat, muß ihm ohne weiteres anerkennen, daß sein Werk sich mit ähnlichen, oft durch eine willfährige Presse emporgezogenen Werken bürgerlicher Dichter gut messen kann.

Der finanzielle Erfolg ist natürlich seinem dichterischen Erfolg gleichlaufend und beziffert sich nach Schätzungen, die allerdings unverbindlich sind, auf ein Tageseinkommen von etwa 200 bis 300 Mark, ist aber zu manchen Zeiten bedeutend höher. Bekommt doch der Autor gewöhnlich 10 Prozent von der Gesamteinnahme einer jeden Aufführung seines Stückes. Auf diese Art werden bei vielen Aufführungen (oft gleichzeitig in mehreren Städten) schnell Tausende verdient. (Siehe auch unter Gerhart Hauptmann.)

Charlie Chaplin — Jackie Coogan.

Ich will den Filmreigen nicht beschließen, ohne auf diese beiden uns wohlbekannten Darsteller kurz einzugehen.

Chaplin — der selige Inbegriff sprudelnden Humors, verscheuchter Grillen und vergossener Lachtränen — ist unter die Erfolgsmenschen größten Schlages zu rechnen. Es gibt nicht viele lebende Menschen, die wie er in der ganzen Welt gleichzeitig derart bekannt und — beliebt sind. Nur wer selbst einmal versucht, die Höhen des Erfolges mühsam zu erklettern, wird verstehen, was es bedeutet, von etwa 250 Millionen Menschen verehrt zu werden.

Jackie Coogan, den kleinen 9jährigen Jungen, hat Chaplin entdeckt und im Sturmschritt mit berühmt gemacht.

Chaplin hat ein Vermögen von etwa 20 Millionen Dollars und ein Jahreseinkommen von 3 bis 4 Millionen Dollars. Jackie Coogan wird sich z. Zt. auf etwa 1 Million Dollars Jahreseinkommen stellen.

Jackie in Wembley.

Der bei seiner Ankunft in England von Jung und Alt mit Begeisterung gefeierte Darsteller von Kinderrollen im Film, Jackie Coogan, war der Gegenstand turbulenter Szenen im Herzen von London und auf der Reichsausstellung in Wembley.

Vormittags war dem kleinen Schauspieler gestattet worden, von einem Fenster des St. James-Palastes aus das Ablösen der Wache, die ihre hohen Bärenmützen trug, zu beobachten. Als der kleine Coogan in seinem eigenen Automobil vor dem Palast vorfuhr, gab es eine wilde Prügelei zwischen den Tausenden versammelter Frauen, die alle bestrebt waren, in die nächste Nähe des Autos zu gelangen. Zum Schluß mußte der Vater den kleinen Coogan auf die Schulter nehmen und ihn in den Palast tragen, um ihn der kämpfenden Menge zu entziehen.

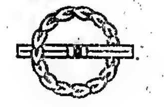
Nachmittags besuchte die Familie Coogan die Reichsausstellung in Wembley. Dort hatte es sich bald herumgesprochen, daß der kleine Coogan im Industriepalast war, als von allen Teilen der Ausstellung eine Menschenmenge auf den Industriepalast zustürzte, um nur ja den kleinen Jungen nicht zu verfehlen. Auch hierbei kam es zu Tätlichkeiten. Es wurde eine Anzahl Menschen von der geradezu wildgewordenen Menge zu Boden geworfen und getreten. Erst als ein starker Trupp Beamter und Wärter erschien, gelang es, den in dem Tumult verloren gegangenen Jackie Coogan zu befreien. Die Ausstellungsbeamten mußten aber mit allem Nachdruck kämpfen, um für den kleinen Mann einen Weg aus dem Palast freizumachen.

Wie der jugendliche Jackie bei seiner Europareise gefeiert wurde, sollen nur die folgenden Zeitungsmeldungen illustrieren:

Jackie Coogan in Frankreich.

Paris, 13. September.

Jackie Coogan ist gestern an Bord des „Leviathan“ in Cherbourg eingetroffen. Zehn Journalisten und zwanzig Photographen standen bereit, um den jugendlichen Filmstern mit allen Ehren zu empfangen. Jackie saß mit seinen Eltern beim Frühstück und lächelte mit der gewinnenden Leutseligkeit seiner neun Jahre. Er sagte das gleiche, was auf der Rückreise von Amerika der 83 jährige Clemenceau gesagt hat, daß die Reise sehr schön gewesen sei und daß er nicht seekrank geworden wäre, weil er „Seebeine“ habe. Am Tage vorher hatte Jackie den Kapitän des „Leviathan“ und den Sohn des Generals Pershing zum Frühstück empfangen. Um für die freundliche Begrüßung durch die Presse zu danken, sang Jackie ein amerikanisches Kinderlied. Das Entzücken war groß, der Beifall rasend. Unter den Zuhörern war der Bischof von Trenton, Walsh, der Jackie Coogan nach Rom begleiten wird, um ihn dem Papst vorzustellen. Denn der kleine Amerikaner befindet sich auf einer Wohltätigkeitsexpedition. Er bringt armen Kindern in Armenien und Griechenland die Lebensmittel, für deren Ankauf er in Amerika gesammelt hat. Jackie wird von einer Gouvernante und einem Professor begleitet.



Otto Reutter.

Otto Reutter gehört nicht zu den Künstlern, die sich von Besuchern oder frohen Kreisen fernhalten; er ist in dieser Hinsicht kein Unmensch und opfert gern ein Stündchen der Unterhaltung mit Menschen, die Interesse an ihm nehmen, aber wirklich inneren Anteil, und die nicht bloße Neugierde treibt.

Ich klopfte deshalb vor kurzem an seine Tür und habe ein Stündchen mit ihm geplaudert und mich an seinen Schilderungen ergötzt; denn wenn Otto Reutter erzählt, dann leuchtet aus seinem Antlitz der Schalk, und man empfindet eine solche Plauderstunde als ein Labsal in dem Hetzen und Jagen, zu dem man verurteilt ist. So erfuhr ich denn mancherlei. Natürlich kann man nicht alles erzählen, was bisher den Lebensgang Reutters ausfüllte. Aber eines vor allem ist am interessantesten: Wie Otto Reutter Humorist und Vortragskünstler wurde. Das Merkwürdigste ist, daß er über den Weg der Tragödie zum Humor gelangte. Und das kam so:

Der jugendliche Reutter — er war eben erst 18 Jahre alt geworden — lebte, der Schriftstellerei schon ergeben, in Karlsruhe und las ein Inserat, in dem ein geschickter Schriftsteller gesucht wurde. Reutter sagte mir: „Ich war so arrogant, mich zu melden. Da lernte ich einen eingebildeten, noch arroganteren Mann kennen, der den Ehrgeiz besaß, der Welt gegenüber als dramatischer Schriftsteller zu gelten. Ein gewisser Franz Schäfer, der später geistig verwirrt starb. Er hatte sich bisher von einem alten Schauspieler Tragödien schreiben lassen; aber es kam zu einer Katastrophe, als entdeckt wurde, daß er Shakespeare allzu sehr wortgetreu abgeschrieben hatte. So wurde ich denn von ihm verpflichtet, Trauerspiele in Versen zu schreiben, deren Sujets er mir angab. Natürlich mußten die Helden Berühmtheiten sein, so zum Beispiel Columbus. Ich dichtete feste drauflos; die gereimten Verse flossen nur so hin. Schäfer war zufrieden, auch wenn in jedem Akt einige Gestalten des Dramas starben. Nur wenn ich Mädchen frühzeitig sterben ließ, weil sie aus psychologischen Gründen sterben mußten, war er unzufrieden und meinte: „Die hätt' man noch nit sterbe lasse solle, die müsse noch lebe bleiben!“ Na, die Tragödienfabrik bekam ich bald satt. Eines Tages, es war an meinem neunzehnten Geburtstage, sitze ich mit meinen Freunden in einem Restaurant, in dem eine Volkssängergesellschaft ihr Programm abwickelte. Das Zeug imponierte mir nicht, und in meiner Weinlaune — ich war schon etwas be-

schwippst — schimpfte ich und meinte, das könne ich besser. Der Direktor hörte es und sagte: Dann tun Sie es doch! Gesagt — getan! Ich gehe aufs Podium, natürlich von den Genossen aufgestachelt und durch den Wein mutig gemacht, und singe improvisierte Verse nach einer bekannten Melodie, Verse, die nichts weniger als klassisch waren, aber den Leuten gefielen. Beim Geldeinsammeln auf Tellern kam die größte Einnahme des Tages zusammen. Kurzum, der Direktor war aus dem Häuschen und bat mich, bei seiner Truppe zu bleiben. Mir machte die Geschichte wirklich Spaß, und ich sagte zu. Nun bereitete ich mich ernstlich vor und dichtete lustige Verse, die Zeitgemäßes behandelten. Ich drang auch darauf, daß die Tellersammlungen aufhörten und Eintrittsgeld erhoben wurde. Die Wirte wollten allerdings nicht gleich an den Speck, denn das Plakat „Freier Eintritt" lockte natürlich mehr an, als die 50 und 30 Pfennig Eintritt. Aber ich setzte es doch durch.

Eines Tages war der Direktor einer größeren Künstlertruppe aus der Schweiz da. Mich sehen, hören und engagieren, war eins. Aber ich war gebunden und konnte nur durch einen Konflikt mit dem Direktor loskommen. Der Krach kam, weil er kommen sollte. Ich wurde Direktor der Truppe und der Direktor mein Mitglied. Aber ich mußte ganz loskommen. Der Himmel stand mir bei, eigentlich ein Weihnachtsfeiertag und der Wein. Mein Pianist war so bezecht, daß er nicht spielen konnte. Ich tat empört und ging meiner Wege.

Im Februar 1895 reiste ich zu dem Schweizer Direktor und meldete mich: „Ich bin da." Das war mein Anfang. Ich kam, sah, siegte. Die erste Stufe war erklommen und ich kann wohl sagen, daß die folgenden Jahre Erfolge auf Erfolge häuften. Der Weltkrieg machte 1914 eine Verpflichtung nach Amerika zunichte und ich huldigte nur noch dem Grundsatz: Bleibe im Lande und nähre dich redlich!"

Die hier als Reuttersche Erzählung wiedergegebene Schilderung war das Ergebnis der Plauderei. Jetzt hat der Künstler in Gardelegen eine hübsche Besitzung, die auch mit dem Kopf und einigen launigen Versen des Künstlers auf dem Notgeld des dortigen kaufmännischen Vereins abgedruckt ist. Aber auch die 50-Pfennigstücke der Stadt tragen das plastische Bild seines Kopfes. Kann man mehr geehrt werden? Was sonst nur Monarchen passierte, das hat jetzt Otto Reutter erfahren. Was ihn aber mehr froh und stolz macht, ist: Daß die Menschen, die ihn hören, frohe Stunden genießen und dabei den Ernst und die Schwere der Zeit vergessen.

Das Ende eines Londoner Theaterdirektors.

Englische Blätter berichten vom Bankrott des bekannten Londoner Theaterdirektors Cochrane. Cochrane hat in den letzten 15 Jahren in London eine große Rolle gespielt. Den Grundstock zu seinem Vermögen hatte er durch Spielgewinne und glückliche Spekulationen gelegt. Er hatte riesige Boxmatches organisiert und daran große Summen verdient. Darauf wollte er sich den Luxus leisten, sich auch auf künstlerischem Gebiete zu betätigen. Er hat dem Londoner Theaterleben eine Reihe keineswegs wertloser Anregungen gegeben, und die „Mirakel"-Aufführungen, die einen ungeheuren Erfolg beim Londoner Publikum hatten, waren nicht zuletzt durch seine energische Initiative und sein organisatorisches Talent zustande gekommen. Er war ein Meister in der Kunst, Geld aus dem Boden zu stampfen. Mehrere Londoner Theater gehörten ihm, darunter das „New-Oxford-Theater" und der „London-Pavillon". Seine Vorliebe für luxuriöse Ausstattung und prachtvolle Inszenierung konnte sich voll ausleben, als er verschiedene „Reviews" auf die Bühne brachte und einen derartigen Farbenglanz der Kostüme und Dekorationen ins Leben rief, wie er selbst im verwöhnten London durchaus ungewohnt war. Am beliebtesten war die Revue „The League of Notions" („Die Liga der Gedankenblitze"), die im New-Oxford-Theater zwei Jahre lang den Spielplan beherrschte und ein derartiger Schlager war, daß sie Cochrane zum erfolgreichsten Theatermanager Londons machte. Nach diesen Revuen brachte er einige große amerikanische Filme nach England, so die „Zehn Gebote" und „The covered Waggoon". Er hatte auch das russische Kabarett „Chauve-souris" dem Londoner Publikum vorgestellt. Eine ganz besondere Spezialität, die in London lebhaften Anklang fand, waren die sogenannten Plantagenkabarette, die er aus Amerika importierte, und bei denen farbige Künstler aus Florida und den Südstaaten der Union auf einer im Stil eines Plantagenhauses eingerichteten Bühne auftraten. Alle diese Unternehmungen gaben zwar den Londonern willkommenen Gesprächsstoff, waren aber meist mit viel zu großen Kosten verbunden, um lukrativ zu sein, ebenfalls die Rodeo-Aufführungen in Wembley, bei denen berittene Cowboys und Cowgirls Stiere mit einem Lasso zum Sturze brachten.

Reklamefeldzüge.

(Ein Blick hinter die Kulissen.)

Mampe-Liköre. —

„Sind's die Augen, geh' zu Ruhnke." —

Odol.

Zahnpastfabriken.

Pneumette-Schuheinlagen.

Kukirol-Hühneraugenpflaster. (Wie kann diese Firma existieren?)

Sektfabriken. — Schokoladefabriken. —

Maggi.

Reklamefeldzüge ..... Gibt es so etwas? Der Kenner „schmunzelt", der Laie weiß nicht recht, was damit anzufangen ist. Hier gibt es einen Feldherrn — das ist der Reklamechef oder Propagandaleiter, hier gibt es Generäle und Offiziere, das sind die Generalvertreter und Vertreter, Unteroffiziere, das sind die Reisenden, Mannschaften, das sind die Detaillisten, Ladeninhaber, Hausierer, je nach dem.

Der Feind aber ist die Trägheit der Masse, die Trägheit, die besiegt werden muß, um die Masse zum Käufer, zum Freund zu machen. ....

Reklamefeldzüge!

Das Heer marschiert auf! Mobilmachung! Kampfbereitschaft! Signal! Los!

So werden Waren, Artikel, Bücher und vieles andere, die heute noch niemand kennt, nach denen heute niemand fragt, weil er sie nicht braucht, an das Licht der Welt gesetzt, dorthin, wo schon viele Tausende (Millionen oft!) andere leben, schlecht und recht leben. ....

Der Feldherr aber will nicht nur dorthin, wo die Sonne Schatten wirft — dort ist noch unbesiegter Feind — er will selbst Sonne sein, seine Ware zur Sonne machen.

Waffen her! Welche für diese Schlacht? Jede?

Es gibt der Waffen genügend, die beste davon aber ist gerade gut genug. Briefbogen, Prospekte, Kuverts, Inserate, Filme, Plakate, Gratiszugaben, Bilder, Preisausschreiben — — w a s zuerst? Was zuletzt? Welches gar nicht?

Die Schmiede her!

Die Schmiede? Die die Waffen herstellt? Schärft? Oder die Schmiede, die den Krieg erst ermöglicht? Ja, also hier: Das Kapital. 1 000 Mark? 100 000 Mark?

Solche Fragen stürmen auf den Propagandaleiter zu Hunderten herein. Da heißt es, klaren Kopf behalten, Erfahrung ist viel, — nicht alles —, Können Erfordernis, Kalkulieren Bedingung.

Täglich, stündlich schreit uns irgend ein Plakat oder Inserat an. Oder es liebkost, mahnt, macht sich wichtig, spricht bescheiden. Wir selbst merken es gar nicht mehr, wie sehr und wie oft wir dauernd beeinflußt werden, die und die Ware zu kaufen. Wir sind Opfer irgendeines Reklamefeldzuges. Irgendeines. — — —

Wenn ich nun hier von einigen Großfirmen plaudere, dann nur deshalb, weil eben diese Firmen durch ihre Reklame groß geworden sind.

Odol, d a s Mundwasser. Wer kennt es noch — nicht? Ist das nicht wunderbar: J e d e r kennt es? Also 50, 100 Millionen Menschen? Wir wollen die Geschichte hören: Früher beherrschte Frankreich mit seinen Parfüms und seiner modernen Kosmetik den Markt und konnte durch keinerlei Konkurrenz aus dem Felde geschlagen werden. Da brachte ein deutscher Fabrikant das Mundpflegemittel Odol. Der Absatz war anfänglich bescheiden, weil das Bedürfnis gering war. Die Mehrheit des Volkes dachte weder an Zahn- und Mundpflege, noch an Haarpflege. Wer besonders reinlich war, spülte den Mund gelegentlich mit Salzwasser oder ruinierte die Zähne mit Schlemmkreide und verklebte die Kopfhaut mit ranziger Butter, Knochenöl oder ekelhafter Pomade. Nun las er täglich in den Blättern, Mundpflege sei unerläßlich. Ein zweites Mundwasser erschien auf dem Markt. Professor Witzel, ein Zahnspezialist, klärte die Zeitungsleser über die Vorzüge einer rationellen Mundpflege auf. Er hatte sie bereits in ein System gebracht, das sogenannte Kosmodont-System. Die beiden Konkurrenten wirkten nun scheinbar gegeneinander, in Wirklichkeit unterstützten sie sich gegenseitig durch ihre Reklame, aus der immer wieder die Notwendigkeit der Mund- und Zahnpflege herausklang. Der Konsumentenkreis wurde immer mehr erweitert und die Volksgesundheit zugleich gefördert. Heute gilt mit Recht als rückständig und unsauber, wer nicht täglich Mundpflege treibt. Die Javolflasche zur Haarpflege findet man, wie Krankenkassenärzte berichten, in Arbeiterwohnungen ebenso wie in der Villa des Millionärs. Das Be-

dürfnis zur Haarpflege war wohl immer vorhanden, geweckt hat es aber erst die Geschicklichkeit der Industrie, indem sie ihm entgegenkam.

Doch zurück zu Odol. Heute ist uns dasselbe ein Bedürfnis, wir benötigen es nicht wie eine Ware (Klavier, Kamm oder ähnliche einmalige Anschaffungen), sondern dauernd. Jeden Monat tragen wir von neuem einen Groschen in den großen Geldsack der Odolfabrik. . . . .

Nahe verwandt sind die Zahnpasta-Präparate. Bekanntlich gibt es deren sehr viele, aber alle verstehen zu existieren. Ein Artikel verkauft den anderen, so auch hier. Odol machte sich populär als Mundwasser, dann erschien die Zahnpasta Odol, die sofort eingeführt war, allein dadurch, daß sie existierte, da sich die Käufermasse nach dem Namen als primären richtete, das Erzeugnis selbst aber als sekundär empfand. Ich behaupte, daß heute, wenn es eine Odol-Seife gäbe, dieselbe ohne weiteres von selbst einen großen, dauernden Absatz erzielte. (Auf dieser Basis arbeiten viele kosmetische Fabriken, ich erwähne nur Mouson, das u. a. die folgenden Artikel mit großem Erfolg gleichzeitig absetzt: Creme, Zahnpasta, Seife, Parfüm!)

Es klingt viel, wenn Firmen Hunderttausende für Inserate ausgeben. Wenn man sich aber den Konsum der Bevölkerung in manchen Erzeugnissen vergegenwärtigt, dann ergibt sich ein ganz anderes Bild. Wenn für Odol jährlich 500 000 Mark Reklamekosten ausgegeben werden, dann müßte ein Umsatz von 50 Millionen erzielt werden, damit nicht mehr als 1 Pfennig auf der Flasche Reklamekosten lasten, wobei der Engrosverkaufspreis mit 1 Mark angenommen ist, das würde auf 7 Köpfe der Bevölkerung 5 Flaschen jährlich ergeben. Dabei ist aber auch zu beachten, daß Odol in bedeutenden Mengen nach dem Ausland exportiert wird und daß der Verdienst an diesem Artikel ohne Zweifel eine weit höhere Belastung mit Reklamekosten als 1 Pfennig verträgt. Angesichts solcher Berechnungen wird es erst verständlich, wie es manchen Unternehmungen möglich ist, Riesensummen jährlich für die Reklame auszugeben.

Die Melangeure in der Stollwerckschen Fabrik vermögen 5 000 Kilogramm Schokolade täglich zu erzeugen. Dies ergibt eine Jahresproduktion von 18 Millionen Tafeln Schokolade à 100 g, wenn die gesamte bei Stollwerck erzeugte Schokolade in derartigen Tafeln verkauft würde. Angenommen, daß zur Propaganda für Stollwerck-Schokolade 100 000 Mark jährlich

ausgegeben würden, dann kommt man zu folgender Berechnung:

Auf 36 Millionen Tafeln Schokolade entfallen 100 000 Mark Propagandakosten, das wären auf 360 Tafeln 1 Mark oder auf eine Tafel der 360. Teil einer Mark, nämlich 0,277 Pfennig. Wenn man so rechnet, daß die Firma bei der Lieferung an die Wiederverkäufer im Durchschnitt 0,30 Mark für eine Tafel Schokolade erhält, so würde das bei 36 Millionen Tafeln einen Umsatz von 10 800 000 Mark ergeben. Darauf entfallen 100 000 Mark Propagandakosten, das wären 0,92 % vom Umsatz. Es war weiter oben berechnet, daß bei dem Budget von 100 000 Mark 0,277 Pfennig Propagandakosten auf die Tafel entfallen. Wenn man das Ergebnis vergleicht, so findet man, daß also auf 0,30 Mark Umsatz 0,277 Pfennig Propagandakosten lasten, das sind auch wieder 0,92 % vom Umsatz. Das Unternehmen würde also bei einem Reklamebudget von 100 000 Mark noch nicht einmal $^9/_{10}$ % vom Umsatz für Propaganda ausgeben oder bei einem Reklamebudget von 500000 Mark noch nicht einmal 5 %!

Und noch eine interessante Zahl: Bei der Jahresproduktion von 18 Millionen Tafeln entfällt, angenommen das Deutsche Reich hat 70 Millionen Bevölkerung, auf 4 Köpfe der Bevölkerung jährlich eine einzige Tafel Stollwerck-Schokolade!

Es wurde einmal von berufener Seite mitgeteilt, daß auf einer Flasche Sekt Henkell-Trocken nur 3 Pfennig Propagandakosten lasten, trotz der beträchtlichen Reklame. Wenn man den Verkaufspreis einer Flasche Henkell-Trocken an den Wiederverkäufer mit durchschnittlich 5 Mark annimmt, dann würde sich auf Grund des Umstandes, daß auf einer Flasche 3 Pfennig Propagandakosten lasten, ergeben, daß diese Sektkellerei auf 5 Mark Umsatz 0,03 Mark Reklamekosten hat, das sind 0,6 %. Es ist interessant, daß sich hier ungefähr das gleiche Ergebnis errechnet wie bei dem genannten Beispiel der Stollwerck-Schokolade.

Ein anderes bekanntes Produkt stellt das der Maggi-Werke dar. Ursprünglich nur als Bouillonwürfel propagiert, trat bald die Maggi-Würze hinzu und nicht zuletzt die Maggi-Suppen. Kann jemand behaupten, daß früher einmal ein Bedürfnis bestanden hätte für Suppenwürfel? Das Bedürfnis entstand erst sofort in dem Augenblick, als es durch das Fabrikat Befriedigung fand. Heute gibt es wohl wenig Haushalte, die nicht irgend etwas der Maggi-Werke zum ständigen Verbrauch verwendeten.

Oder aber wir betrachten einmal ein Luxus-Produkt, wie es das eines Likörs darstellt. Kantorowiz, Mampe oder Spezialmarken wie Boonekamp und Steinhäger sind allgemein bekannt. Die Mampe-Likörfabrik arbeitet durch Inserate auf der einen Seite, um ihren Namen in Erinnerung zu bringen, gleichzeitig unterhält sie in fast allen Großstädten Deutschlands eigene Likörstuben (oft in großer Zahl), wo sie ihre eigenen Erzeugnisse detailliert. Diese Maßnahme ist aber kein Selbstzweck, sondern auch nur wieder unterstützende Reklame für den Gesamtabsatz.

Auf ein ganz anderes Gebiet führt uns das Unternehmen des Optikers Ruhnke, der wohl nicht in ganz Deutschland bekannt sein mag, aber dort, wo er Verkaufsläden unterhält, eine führende Stellung einnimmt. Hätte früher einmal jemand behauptet, ein Optiker als solcher könne auch ein großes Unternehmen beginnen, dann würden das Fachleute auf diesem Gebiet verneint oder mit einem Achselzucken beantwortet haben. Optiker Ruhnke hat es aber verstanden, sich aus der großen Masse hervorzuheben und schließlich zu dominieren.

Bekannt ist sein Reklamespruch:

„Sind's die Augen, geh' zu Ruhnke!"

Hat nun diese Firma etwas Besonderes geleistet? Man kann das nicht sagen, das Besondere liegt in der Garantie, die sehr weit geleistet wird, im billigen Preis, in der Qualität und nicht zuletzt in der Reklame, die das alles gebührend hervorzuheben verstand. Mancher wird sagen, wie kann die Firma derartige Garantien geben, so billig sein und auch noch solche gute Qualitäten liefern, wo sie doch die teure Reklame, die andere Optiker nicht machen, auch noch bezahlen muß! Aber das Rechenexempel ist anders herum: Durch die teure Reklame wird ein großer Umsatz erzielt, dieser große Umsatz aber macht die teure Reklame zu einer billigen. . . . .

Das Starke siegt — — —.

Zur Belustigung ein kleiner Reklamescherz, der eine Zeitlang durch ganz Berlin kursierte:

„Sind's die Augen,
„Geh' zu Mampe!
„Gieß Dir einen auf die Lampe,
„Brauchst dann nicht zu Ruhnke geh'n,
„Kannst dann alles doppelt seh'n!"

Und da ich gerade bei den Scherzen bin, sei der der ebenfalls bekannten Feuerlöschapparat-Fabrik Minimax angeführt. Diese Firma hatte in Berlin an den Plakatsäulen ihre

bekannte Reklame mit den Worten:

„Feuer breitet sich nicht aus,
„Hast Du Minimax im Haus!"

Ein Witzbold aber hatte daruntergeschrieben:

„Was nützt Dir der ganze Mist,
„Wenn Du nicht zu Hause bist!"

Blicken wir nun einmal in irgend eine Zeitung, dann finden wir noch eine große Menge anderer Artikel und Firmen, die uns alle wohlbekannt sind. Ich greife zuerst die Ankündigungen der Kukirol-Fabrik heraus. Dieses Unternehmen ist eine Nachkriegsgeburt und besteht erst im 6. Jahre. Trotzdem ist es heute in ganz Deutschland bekannt. Es ist geradezu erstaunlich, welche Unmasse von Inseraten diese Firma dauernd laufen hatte und noch hat. Der Inhalt ist meist humoristisch abgestimmt, Illustrationen mehr oder weniger drastischer Art sorgen für Abwechslung. Eine Kritik dieses Reklamefeldzuges ist für den Außenstehenden verführerisch, für den Fachmann jedoch nicht ganz leicht, ich will damit sagen, daß ich als Fachmann Fehler sehe und manches Inserat anders abfassen würde, aber keine positive Stellung nehmen kann, da mir die entsprechenden Unterlagen fehlen. Was ich zum Beispiel verurteile, ist die Länge der Inserate, die auf die Dauer niemand fesseln kann. In der Kürze liegt die Würze! Und das in erster Linie bei der Reklame, die auf Jahre hinaus immer wiederkehren soll.

Ich habe die Frage aufgeworfen: „Wie kann diese Firma existieren?" Zweifellos fällt für den ersten Augenblick eine Antwort schwer, denn die Unmasse der Inserate und der in Frage kommende Preis von 30 Pfennigen widersprechen sich zunächst. Noch verwickelter wird aber die Frage, daß das Hühneraugenpflaster — wenn es gut ist (und ich bezweifle es nicht) — eine einmalige Ausgabe darstellt, d. h. der durch die Reklame gewonnene Kunde entrichtet seinen Obulus von 30 oder 50 Pfennigen und ist dann für immer oder lange Zeit von seinem Leiden befreit. Einmal müßte dann also der Zeitpunkt kommen, wo der Absatz immer mehr nachläßt und jede Reklame unrentabel macht. Ob diese Gefahr von der Kukirol-Fabrik rechtzeitig erkannt worden ist, bezweifle ich, denn erst in letzter Zeit propagiert sie immer mehr das — Kukirol-Fußbad! Als ein Artikel, der ständigem Verbrauch unterlegen ist! Wir finden nunmehr hier dasselbe wie einst bei Odol, als noch niemand an eine regelmäßige Mundpflege dachte. Kukirol hat heute dasselbe für die Füße vor. Die regelmäßige Fußpflege! Wird d a s Ziel erreicht, dann wäre der Erfolg dem von Odol gleichwertig. Sicherlich wäre es für den Anfang

zu schwer, wenn nicht unmöglich geworden, die Masse zu einem regelmäßigen Fußbad zu erziehen, so daß der Umweg über das Hühneraugenpflaster zweifellos als geschickt bezeichnet werden muß. Ob nun aber der Umweg zu groß gemacht worden ist, kann ich nicht ohne weiteres beurteilen. Ich schätze das monatliche Reklamebudget der Kukirol-Fabrik auf 50 000 Mark, arbeitet sie mit einer Propagandabelastung von 5 % des Umsatzes, dann müßte sie monatlich für eine Million Ware verkaufen, oder aber 250 000 Menschen müßten monatlich ein Hühneraugenpflaster oder ein Fußbad kaufen, pro Jahr ergäbe das drei Millionen Menschen, so daß auf 20 Einwohner e i n e i n m a l i g e r Käufer kommen müßte. Betrachten wir aber die Rechnung von der Seite und ziehen Vergleiche mit den angeführten Beispielen, dann sehen wir, daß das Verhältnis gar nicht so ungünstig ist und daß die Firma sehr gut existieren kann.

Ganz verwandt mit Kukirol ist die seit einigen Monaten aufgetauchte Pneumette-Schuheinlage. Diese Firma arbeitete nach einem anderen, aber zweifellos sehr erfolgreichen System. Zunächst inseriert sie n u r in Großstadtzeitungen und arbeitet in jeder Großstadt nur mit einem Kaufhaus zusammen. Kauf- und Warenhäuser sind in den einzelnen Städten bekannt und populär, benutzt nun eine Firma dieselben als Aushängeschild, dann ist von vornherein die Einführung des Artikels erleichtert, das Mißtrauen des Publikums gegenüber Neuheiten beseitigt und außerdem die Gewähr gegeben für das Zuströmen einer großen Käufermasse, die sich bekanntlich dauernd durch die Warenhäuser bewegt. Die Warenhäuser aber machen ein doppeltes Geschäft, einmal verdienen sie an dem Artikel, hier speziell Pneumette, und zum anderen werden durch die Inserate — die natürlich dem Warenhaus n i c h t s kosten — eine große Menge Leute angelockt, die bei dieser Gelegenheit auch noch dies oder jenes mit kaufen. Ich kann nur jedem Fabrikdirektor und Reklamechef ebenso wie jedem Kaufmann, der Großes unter seiner Brust trägt, empfehlen, gerade diesen Reklamefeldzug der Pneumette-Schuheinlagen genauestens zu verfolgen, denn in seiner Ausführung und Durchführung ist er als geradezu klassisch und vorbildlich zu bezeichnen. Nicht zuletzt lege ich jedem an das Herz, in den Zeitungen Inserate aufmerksam zu verfolgen, das schärft den Blick, regt an zu neuen Ideen und macht sich tausendfach bezahlt.

Berechnen Sie sich interessehalber einmal, wie zur Zeit die Margarine „Schwan im Blauband" mit ihrer Trommelfeuerreklame — auf ihre Kosten kommt! Kunststück?!

Meine Erfahrung auf dem Gebiete des Inserierens.

(Reklame, die Erfolg hat!)

In den letzten Jahrzehnten hat sich die Gewohnheit, eine Zeitung zu lesen, bei der Mehrzahl der Staatsbürger eingestellt. Die Auflageziffern der einzelnen Blätter sind fast durchweg im Steigen begriffen gewesen, nur kurze Unterbrechungen vermochten ab und zu den Abonnentenstamm etwas herabzudrücken. Analog der Verbreitung ging die Anzahl der Inserate, die bekanntlich eine der Haupteinnahmequellen der Zeitungen bedeuten. (Es wurde einmal berechnet, daß das Papier einer großen Tageszeitung in dem einen Monat als Altpapier verkauft, an Geld mehr einbrachte als was das ganze Monatsabonnement gekostet hatte!)

Durch die steigende Inseratenzahl entwickelte sich nach und nach ein Ueberangebot, wodurch die einzelnen Ankündigungen in der Masse unbeachtet verschwimmen mußten. Ein neuer Beruf, der der Reklamefachleute, bildete sich und bald bekam der Inseratenteil ein anderes Gesicht. Es gibt heute Inserate von hervorragend künstlerischer Ausführung, für die nicht selten Maler von Weltruf ihr Bestes hergaben.

Meine Erfahrungen auf dem Gebiete des Inserierens erstrecken sich auf vielerlei Artikel. Einige allgemeine Hinweise kann ich geben, trotzdem ich die Artikel, die inseriert werden sollen, nicht kenne. Empfehlenswert sind immer die illustrierten Wochenzeitschriften, wie zum Beispiel „Berliner Illustrirte Zeitung“, „Meggendorfer Blätter“, „Lustige Blätter“, „Simplizissimus“, „Die Woche“, „Reclams Universum“ u. v. a. Die Zeitschriften sind in ganz Deutschland verbreitet, dazu in fast allen Cafés und Restaurants ausgelegt, so daß deren einzelne Leserzahl weit 100.000 überschreitet und bei einzelnen sogar eine Million erreicht.

Die Resultate kommen oft erst nach Monaten endgültig zustande, so daß einiges Kapital auf längere Zeit festliegt.

Anders bei den Großstadttageszeitungen, deren Werbewirkung im Höchstfalle 3 bis 4 Tage anhält. Die Erfolge sind hier mitunter überraschend, der Versuch aber gefährlich. Wie oft sind Millionen Mark nutzlos und unproduktiv für Inserate in Tageszeitungen verausgabt worden. Wie oft

brachten hier Inserate Millionen ein. Auf jeden Fall kommen diese großen Zeitungen in erster bezw. zweiter Linie für fast alle Artikel in Frage. Die Provinzpresse ist von jeher in der Propaganda ein Schmerzenskind gewesen. Es gibt darunter wohl eine ganze Reihe guter Zeitungen mit guter Werbewirkung, aber etwa 75 % sind fast wertlos und verteuern die Reklame derart, daß sie unrentabel wird. In manchen Dingen ist natürlich die Provinz nicht anders erreichbar als durch ihre Zeitungen, zum Beispiel dort, wo es sich um die Sammlung bestimmter Adressen handelt, die nirgends zu kaufen oder gedruckt vorhanden sind.

Den besten und sichersten Maßstab über die Verbreitung einer Zeitung findet man durch die — Inseratenpreise. Es ist eine bekannte Tatsache, daß niemand auf die Dauer etwas verschenken kann, aber ebenso niemand auf die Dauer jemand überteuern kann. Es stellt sich dann oft heraus, daß scheinbar teure Zeitungen am billigsten sind.

Wenn ich heute ein Inserat in einer kleinen Zeitung mit 1 000 Auflage und dasselbe in einer großen mit 100 000 aufgebe, dann müssen beide Zeitungen denselben Satz berechnen, kostet nun das Inserat in der großen Zeitung 300 Mark, dann wird es in der kleinen nicht 300/100 also 3 Mark, sondern wenigstens 6 bis 10 Mark kosten.

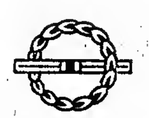
Letzten Endes liegt der Erfolg am Geschäft selbst, denn vielerlei Punkte müssen berücksichtigt sein, bevor die Werbung überhaupt erst an die Oeffentlichkeit tritt. Da heißt es zunächst den richtigen Artikel finden, ist derselbe schon vorhanden, die richtigen Kaufreize massenpsychologisch abstimmen, dann die richtige Zeit wählen, d. h. keine Strohhüte im Winter anbieten und dann den richtigen Reklametext. Jedes Inserat ist ein Reisender, wehe aber, wenn der Reisende bloß reden kann, überreden, überzeugen muß er und aus dem Leser einen Käufer machen.

Eine wichtige Frage, die nur selten beachtet wird, ist die, wo das Inserat in der Zeitung stehen soll. Ich empfehle im Einklang mit erfahrenen Werbeleuten die rechte Seite der Zeitung möglichst unten. Diese Stelle findet stets am meisten, bezw. zuerst Beachtung. (Wer inseriert nur so? Blättern Sie in den Zeitungen, Sie werden einige Ueberraschungen erleben!)

Alle anderen Reklamemöglichkeiten wie Plakate, Schaufenster usw. sollen hier übergangen werden, nur der direkten, brieflichen Werbung seien einige Augenblicke gewidmet. Diese Werbung hat viele Vorteile, sie kann in kleinem Maße begonnen werden, 1 000 Briefe als erster Versuch wird immer

ausreichend sein. Dieser Versuch kostet nicht viel (70 bis 100 Mark). Dann kann man sich die Kundschaft aussuchen, indem man eben nur die gewünschte Adressenkategorie bearbeitet, das Inserat dagegen geht an alle Kreise. Als weiterer Vorteil ist der zu nennen, daß man mit seinem Angebot nicht in die breite Oeffentlichkeit tritt, ein wesentlicher Faktor gegenüber der Konkurrenz, die inzwischen schläft und nur durch Zufall ein Angebot zu Gesicht bekommen kann. Gleichzeitig wird das direkte Versenden der Drucksachen dadurch wertvoll, daß jeder Empfänger denkt, er bekommt als einer der ersten die Offerte. Würde ich heute schon seit drei Monaten einen Artikel inseriert haben und dann über den inzwischen bekannt gewordenen Artikel Offerten versenden, ist der Reiz der Neuheit längst verflogen. Bearbeite ich aber drei Monate lang Süddeutschland und im vierten Monat etwa Hamburg, dann ist mein Artikel für Hamburg immer noch ganz neu, „soeben auf dem Markt erschienen."

Der letzte, aber gleichzeitig wichtigste Faktor der direkten Werbung liegt in der sicheren Kalkulationsgrundlage. Ich weiß genau, was 1000 Offerten kosten, ich kenne ziemlich genau den Durchschnittserfolg, kann also meine Berechnung immer kontrollieren und auf 100000 Offerten ein ebenso sicheres Bild gewinnen wie auf 500000 oder eine Million. Ein Zeitungsinserat bietet mir niemals eine sichere Gewähr für gleichbleibende sichere Resultate.



Die Schule des Erfinders.

Einführung von Neuheiten. — Aus der Praxis der Finanzierung.

Ich sagte schon an anderer Stelle, daß wir unseren Beruf als das Gegebene, Positive hinnehmen, aber in unserer Freizeit an uns bauen sollen. Ein großes Betätigungsfeld ergibt hier das unermeßliche Gebiet der Erfindungen. Hier finden wir noch Freiland, wo Goldstaub in Fülle vorhanden, aber hier heißt es auch, stark genug sein, wie ein gescheiterter Schatzgräber einst enttäuscht und erbittert zurückkehren zu können. Aus der Tatsache, daß schon viele unbedeutende Leute große Erfindungen machten, verallgemeinern wollen, daß jeder zum Erfinder werden kann, liegt nahe und spricht viel für sich, aber ich halte es verkehrt, die Masse dahinzuweisen — wie das so oft von interessierten Kreisen getan wird — und empfehle lieber den Menschen, die nicht eine Begabung für dieses Neuland haben, sich anderen, festumrissenen Problemen zuzuwenden und die Erfindungen dem Zufall suchend, zu überlassen. Suchend! Denn die Augen offen halten heißt es nach wie vor, täglich kommen uns Dinge vor die Augen, die zum Kritisieren immer noch Gelegenheit geben, dann heißt es, über Verbesserungen nachdenken, suchen. Dies nenne ich die eigentliche Schule des Erfinders. Hier lernt er und vervollkommnet sich, bis ihm eines Tages tatsächlich irgend eine Erfindung und sei sie noch so klein, gelungen ist.

Die Erfindung oder Neuheit selbst bedeutet nun noch lange nicht den finanziellen Erfolg, was der Geist schuf, ist zunächst sein ureigenes Kind, das erst dann produktiv arbeiten kann, wenn es in die richtigen Hände gelangt. Bevor wir es weggeben, müssen wir uns die Vaterschaft anerkennen lassen (Patent- oder Gebrauchsmuster-Anmeldung), dann erst können wir an die Verwertung und Einführung der Neuheit gehen.

Für alle Neuheiten Einheitsratschläge betr. der Einführung zu geben, ist unmöglich, da jede anders geartet ist. Einen Wink will ich hier jedoch geben, der sich in der Praxis wiederholt bewährt hat und in jedem Falle ziemliche Klarheit über den Anklang der Neuheit abgibt. Man lasse eine genaue Ab-

bildung der Neuheit anfertigen und drucke etwa 1000 Prospekte, die diese Abbildung mit genauer Beschreibung enthalten. Jeder Artikel kommt immer für einen bestimmten Interessenkreis in Frage, Fabriken, Wiederverkäufer, Selbstverbraucher bezw. das breite Publikum. Wer von diesen am interessiertesten sein müßte, das kann jedesmal nur der Erfinder selbst feststellen. Nun heißt es, sich 1000 dieser Adressen bei einem Adressenverlag bestellen und dann die 1000 Angebote abzusenden. Je nach dem Artikel werden 5 bis 100 Antworten bezw. Anfragen zurückkommen, das ist die erste Feuerprobe, aus der ein vernünftiger Mensch schon die wertvollsten Schlüsse ziehen kann. (Erfinder entwickeln ihre Vernunft leider meistens erst zu spät!)

Angenommen, ein Absatzerfolg wäre auf diese Art bestimmt festzustellen, dann heißt es, mit der Fabrikation und dem Vertrieb planmäßig beginnen. Auch hier wird sich für jeden Artikel eine andere Lage ergeben. Eine Maschine kann Jahre intensivster Vorarbeit und finanzieller Zuschüsse erfordern, bis sie zum Vertrieb heranreift, irgend eine einfache Neuheit kann aber heute erfunden werden und schon nach 14 Tagen in ganz Europa bekannt sein und verkauft werden.

Auf jeden Fall ergibt es für den Erfinder die schwierige Frage der Finanzierung zu lösen. Meist sind gerade die Erfinder von guten Neuheiten arm wie eine Kirchenmaus oder aber sie haben Kapital und sind arm an Kenntnissen und Erfahrungen, einen rentablen Vertrieb einzurichten und durchzuführen. Die Praxis der Finanzierung ist für den einen Kinderspiel, für den anderen bitterste Sorge, verzweifeltes Hoffen. Auch das ist gut im Leben, denn ein Mensch, der noch nie Vermögen erwarb, wird ein fremdes, ihm anvertrautes schlecht verwalten bezw. unter einem Zwang gewollter Sorgfalt stehen. Letzten Endes bietet für die gute Entwicklung des Unternehmens nichts eine bessere Garantie als ein kleiner Anfang. Diesen Standpunkt vertrat ein Geschäftsfreund, der ohne Personal anfing und heute sich schätzungsweise eine Million erworben hat. Ich kann seiner Ansicht aus Erfahrung nur beipflichten. Wenn auch Ausnahmen von dieser Regel möglich sind, so liegt doch in diesem Ausspruch eine sehr tiefe Wahrheit. Ein Unternehmen, welches von vornherein auf großer Basis aufgebaut wird, muß nach Hunderten von Richtungen hin große Schwierigkeiten haben. Ein kleines Unternehmen entwickelt seine Organisation im Laufe der Jahre ganz den Bedürfnissen entsprechend, sammelt seine Erfahrungen im kleinen und verwertet diese später im großen. Es

hat nicht mit großen Lasten zu kämpfen, die den Gewinn des anfänglich noch kleinen Absatzes herabdrücken. Ein kleines Unternehmen besitzt nicht die gefährliche Großzügigkeit gewisser Projektenmacher. Mit dem Anwachsen des Unternehmens weitet sich der Blick.

So ließen sich noch eine Fülle von Beweisen anführen, daß der kleine Anfang eine gute Grundlage für eine spätere Größe darstellt. Ich selbst möchte nicht anders angefangen haben. Die Götter haben vor den Erfolg den Schweiß gesetzt!

Die Not der Beamten,

ihre Ursache und Beseitigung durch Eigenhilfe.

Oft taucht die Frage auf, ob der Ausdruck „die Not der Beamten" nur ein Schlagwort bedeutet, denn die Mehrzahl der Außenstehenden will es nicht anerkennen, daß gewisse Beamtenkategorien Not leiden. Freilich ist der Begriff Not zu einem recht dehnbaren Begriff geworden, die langen Kriegs- und Nachkriegsjahre haben die Not zu etwas Normalem gemacht, während das ruhige, gesicherte Leben zu einer Ausnahme gestempelt worden ist. Wenn die unteren Beamtengruppen, die ja nur in Frage kommen, heute noch Not leiden, dann liegt das einmal an der Finanzlage des Reiches und der Gemeinden, zum anderen werden die Beamtengehälter absichtlich noch niedrig gehalten, bis der Abbau durchgeführt ist, hierdurch werden die vom Reiche zu zahlenden Entschädigungen verringert und sollen jedenfalls einen gewissen Etat nicht übersteigen.

Hieraus kann zunächst einmal geschlossen werden, daß diese Not, wo sie noch besteht, nur eine vorübergehende ist und sich von Monat zu Monat beheben wird. Andererseits haben die in Frage kommenden Kreise Gelegenheit, durch Heimarbeit u. a. sich einen Nebenverdienst zu schaffen. Das ist leicht gesagt, wird man mir entgegenrufen, aber ich sage, daß jeder Mensch, der tatsächlich arbeiten will, Arbeit findet, und sei es „nur" Arbeit an sich selbst. Daß die letztere so wenig beachtet wird und ihr Wert nicht erkannt wird, liegt wohl daran, daß sie nicht sofort sich finanziell auswirkt, aber es ist hier dasselbe, wenn wir sparen, wir legen Jahre um Jahre

Mark um Mark an, dies wirkt sich auch nicht sofort aus, denn das Geld haben wir fortgegeben und haben davon tatsächlich weiter nichts als die Gewißheit, ein bestimmtes Kapital unser Eigen nennen zu dürfen, bis wir dann eines Tages die Früchte unserer Sparsamkeit genießen. So aber wirkt sich auch das Arbeiten an uns einmal aus, ja es gibt tatsächlich kein produktiveres Sparen als dieses.

Die Eigenhilfe der Beamten kann aber auch auf anderen Gebieten liegen, doch richtet sich das je nach Fähigkeiten und Neigungen. Ohne weiteres zu sagen: Machen Sie das oder das, wäre zwecklos, dazu ist die in Frage kommende Anzahl zu groß und verschieden. Wohl aber könnte man einigen Tausenden von ihnen helfen und gibt dies Buch hier Anregungen verschiedenster Art genug. (Siehe Anhang.)

Was würden Sie tun, wenn Sie nichts hätten? Kein Geld, keine Stellung, keinen Kredit.

(10 preisgekrönte Antworten hierüber als Ergebnis einer Rundfrage.

Diese Rundfrage wurde einst von einem Geschäftsfreund an dessen Kunden gestellt, es befinden sich unter den Antworten einige wertvolle Hinweise, die mehr oder weniger Lösungen darstellen.

Der eine, ein junger Mann, schrieb, er würde Adressen schreiben, wozu es immer Gelegenheit gäbe. Auf diese Art könne er wohl nicht viel verdienen, aber bei Fleiß und Ausdauer seinen Lebensunterhalt bestreiten, bis er dann eine neue Stellung gefunden habe.

Ein anderer wolle am Abend von Restaurant zu Restaurant gehen und Klavier spielen, schon früher einmal habe er das gemacht und bei dieser Tätigkeit sogar ein paar Mark sparen können.

Eine junge Dame würde als Hausschneiderin und Weißnäherin (ev. auch Heimarbeit) bestimmt ihr Brot zu verdienen wissen.

Ein Korrespondent schreibt, daß er vermöge seiner Sprachkenntnisse im schlimmsten Falle durch Privatunterricht sich über Wasser halten würde.

Ein Buchhalter beteuert, vor einer solchen Lage keine Angst zu haben, er würde von Bureau zu Bureau gehen und nach Buchführungsarbeit aushilfsweise oder stundenweise nachfragen. Schon am ersten Tage glaubt er Verdienst bestimmt zu finden.

Ein anderer weiß keinen anderen Ausweg, als sich bei einer Versicherungsgesellschaft als Agent zu bewerben; dieselben wären immer aufnahmefähig und durch Arbeitswille und Ausdauer getraue er sich, ein gutes, steigendes Einkommen zu erwerben.

Ebenfalls als Agent, jedoch für Grundstücke, Finanzierungen usw. würde sich ein anderer sofort Arbeit zu versorgen verstehen. Er meint, daß diese Firmen für eine tüchtige Kraft jederzeit empfänglich wären und durch die Beteiligung an der Provision Lebensmöglichkeit böten.

Ein Reisender frohlockt, daß er sich noch nie in seinem Leben um eine Stellung hätte zu sorgen brauchen. Sollte das tatsächlich einmal der Fall sein, dann ginge er zur ersten besten Firma, deren Produkte ihm gefielen und würde sich da als Probereisender ohne Anstellung und ohne Gehalt lediglich auf Provision bewerben. Habe er acht Tage gearbeitet, dann wüßte er bestimmt, einen Anstellungsvertrag in der Tasche zu haben.

Ein Beamter berichtet von einem Freund, der durch persönlichen Besuch von Privatleuten durch Verkauf von Büchern viel Geld verdient habe, wäre er einmal in einer ähnlichen Lage, dann würde er sich sofort derselben Tätigkeit widmen.

Ein Handwerker glaubt ebenfalls im Besuch des Privatpublikums von Haus zu Haus Arbeit und Verdienst zu finden.

Diese Rundfrage ist in ihrem Ergebnis nach vielen Seiten hin lehrreich. Zunächst wird ein Teil der Leser fragen: Ja, was soll ich denn dann tun, wo das alles für mich nicht in Frage kommt. Die Antwort fällt nun allerdings anders aus: Alle diese Leute, die nicht wußten, was sie in der der Preisfrage vorgeschriebenen Lage tun sollten, haben — nicht geschrieben, d. h. es antworteten eben nur die, die tatsächlich wußten, was sie tun würden.

Bei reiflicher Überlegung kommen wir zu einer ganz bestimmten Einteilung der gesamten Menschenkategorien: Der Großteil hat nur seine Hände zum Geldverdienen; er wird

immer im Leben am schwersten zu kämpfen haben und am wenigsten verdienen (Überangebot).

Der Klavierspieler zum Beispiel oder der Buchhalter haben *auch* ihre Hände, aber den Geist auf einem begrenzten Gebiete dazu. Beide werden schon leichter auf die eine oder andere Art Verdienst finden.

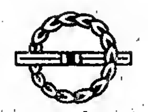
Der Korrespondent hat außer seinen Händen die Sprachkenntnisse und außerdem die Fähigkeit zu „korrespondieren“, d. h. Verkaufsbriefe zu schreiben; er steht in enger Verwandtschaft mit dem Reisenden — so wie er sein soll —: Gute Umgangsformen, Redetalent, Verkaufstalent. Ein richtiger Korrespondent wird ebenso ein tüchtiger Reisender sein können, wie umgekehrt.

Aus alledem erhellt immer wieder die Forderung: Lerne, bau in, an Dir, zielbewußt, ausdauernd, unbeirrt. Nur das *Starke* siegt im Leben. . . .



Der Verfasser des Dreimäderlhauses.

In Wien starb vor kurzem im Alter von 68 Jahren der Komponist Eduard Berté, der dem „Dreimäderlhaus" die Musik von Franz Schubert unterlegt hat und in Fachkreisen mit besonderer Vorliebe „Schuberté" genannt wurde. Er hat schon vor dem „Dreimäderlhaus" einige Operetten geschrieben, die zwar da und dort aufgeführt wurden, aber nach kurzer Frist wieder vom Spielplan verschwanden. Das „Dreimäderlhaus" war ursprünglich von Berté ohne Zuhilfenahme Franz Schuberts durchkomponiert worden, nur das berühmte „Ich schnitt es gern in alle Rinden ein" wurde in der Originalfassung aufgenommen. Die Musik Bertés fand aber keine Gnade vor dem Direktor des Wiener Raimund-Theaters, Cavar, der das Werk zur Aufführung angenommen hatte, und der Komponist zog grollend ab. Der Anregung, die Musik Schuberts für die ganze Operette zu verwenden, widersetzte er sich lange, und es bedurfte längeren Zuredens, bevor er sich an die Arbeit machte. Die Generalprobe machte aber einen derart niederschmetternden Eindruck, daß das Werk noch in letzter Stunde zurückgezogen worden wäre, wenn das Theater eine Ersatzvorstellung hätte bieten können. Es wurde dann ein Welterfolg, der Berté zum steinreichen Manne machte, während die in kümmerlichen Verhältnissen lebenden Erben Franz Schuberts erst die Flucht in die Öffentlichkeit antreten mußten, um einen ganz bescheidenen Anteil zu erhalten.



Max Klante:

Erfolgskritik.

Die Zeit vergeht schnell. Ereignisse über Ereignisse bringt jedes Jahr, jeder Monat, ja bald jeder Tag. Bald sind sie wieder vergessen, und schon nach kurzer Zeit spricht kein Mensch mehr darüber. Es ist interessant, wenn man gerade unter diesem Gesichtspunkte heraus einmal den vor wenigen Jahren so populären Max Klante betrachtet. Wie dem Leser bekannt sein wird, betrieb derselbe einen sogenannten „Sport-Konzern“, d. h. er ließ sich Geld einzahlen, mit dem Versprechen, dasselbe nach zwei Monaten mit 100 % Zinsen zurückzuzahlen. Mit diesem Gelde aber wollte er Wetten zu Pferderennen aufnehmen usw.

Es soll uns hier weniger interessieren, ob sein Unternehmen unbedingt reell gewesen ist (ich selbst zweifle nicht an seiner guten Absicht, wenngleich ich seine eingeschlagenen Wege nicht billigen kann), sondern wo die Gründe seines Mißerfolges zu suchen sind.

Wie die spätere Gerichtsverhandlung ergab, hatte Klante keine ordnungsgemäße Buchführung. Dieses Gerippe und unbedingt erforderliche Rückgrat eines jeden Geschäftes, und sei es nur eine „Dachstubenfirma“, darf nie fehlen; es soll hierbei gleichgültig sein, wie diese Buchführung gehandhabt wird, wenn sie nur einen klaren Ein- und Überblick jederzeit in das Unternehmen gewährt — und schlimmstenfalls auch das nur für den Unternehmer. Eine Firma, wie die Max Klantes, die aus den kleinsten Anfängen heraus in kürzester Zeit in das Riesenhafte emporwächst, ist natürlich von Anfang an jederzeit den größten Gefahren ausgesetzt; hierzu aber gehört ein Thermometer, das sofort jede Veränderung angibt und kontrollierbar macht: die Buchführung.

Diesem ersten Fehler folgt der zweite, dazugehörige: Wie lange kann ein solches Unternehmen bestehen und wie soll es abgewickelt werden? Den Fall gesetzt, Max Klante hätte mit einer bestimmten Summe bestimmt für die Dauer rentabel arbeiten können, dann durfte diese Summe nicht überschritten werden. War sie aber überschritten worden, dann mußte sie in automatischer Arbeit prozentual nach und nach wieder herabgedrückt werden.

Der dritte Fehler: Warum mußten 100 % Zinsen ausbezahlt werden? Hätten doch damals 30, ja 20 % dieselbe Werbekraft und denselben Erfolg, wenn nicht einen besseren, gebracht. Umgerechnet aber mußte das bedeuten: Anstatt der 5 Millionen Mark, die Klante beispielsweise vereinnahmte, konnte er 20 bis 25 Millionen Mark aufnehmen und hätte ebenfalls nur 5 Millionen Mark Zinsen zahlen müssen. Daß er dann mit diesem vier- bis fünfmal größeren Kapital keinen Mißerfolg gehabt hätte, ist wahrscheinlich, ja sicher.

Der vierte Fehler: Ein falscher Idealismus. Ich sage Idealismus, da ich an die Betrugsabsicht nicht glaube und weiß, daß fehlgeschlagener Idealismus zum Betrug ausgelegt wird. Regelmäßig. (Man hat einen Christus an das Kreuz geschlagen!) Es ist verkehrt, und jedem Vorwärtsstrebenden rufe ich es nachdrücklich und aus ehrlichstem Empfinden zu: Zeige dich nicht der Masse als Idealist! Niemals! Sie glaubt dir es einfach nicht! Sie ist viel zu nüchtern denkend, als daß du sie auf die Dauer dazu begeistern könntest. Sie läßt Idealisten erst zu Lumpen werden, um sie dann, wenn sie 50, 100 Jahre im Grabe gemodert haben, als Idealisten zu verehren, ihnen Denkmäler zu setzen. —

Ich will nicht abschweifen, obwohl uns gerade das Beispiel Max Klantes viel mehr sagen könnte, als hundert Geschichten erfolgreicher Menschen zusammen. Ich will deshalb nur noch einen Punkt hervorheben, der letzten Endes Klantes Untergang besiegelte: die Konkurrenz! Bald fanden sich einige Leute, die „Blut gerochen“ hatten. „Wer zählt die Völker, nennt die Namen . . .“ Jeder machte dasselbe, jeder etwas anders, keiner es besser — sie alle haben ihre Gefängnisstrafen erhalten und ihren Meister mit hineingezogen. —

(Max Klante erhielt drei Jahre Gefängnis, wovon er einen Teil abbüßte, dann wegen Krankheit beurlaubt wurde, aber schließlich wieder verhaftet wurde. Wo er zur Zeit lebt und was er treibt, konnte nicht in Erfahrung gebracht werden.)

Adolf Hitler?

Es ist ganz angebracht, wenn an dieser Stelle auch einmal dieses viel genannten, viel gefeierten — und geschmähten Mannes gedacht wird. Es liegt mir fern, zu ihm politisch Stellung zu nehmen, doch seine glühende Vaterlandsliebe, seine aufopfernde nationale Sammeltätigkeit unter deutscher Jugend und deutschen Männern und sein selbstloses Eintreten mit eigener Person — das darf ihm niemand verkennen. Es wird eine Zeit wieder heranwachsen, wo wir Patrioten zu achten und zu verehren lernen — wirft man sie auch jetzt in Gefängnisse. Die Geschichte schreibt in anderen Lettern.

Dieser Adolf Hitler soll uns hier nur interessieren als Erfolgsmensch. 1919 versammelte er etwa 40, 50 Leute um sich, bald wurden es 200, 300, die alle einstanden: Einer für alle, alle für einen. Lawinenartig vergrößerte sich die Bewegung. Es wurden Tausende, Zehntausende. Zur letzten Reichstagswahl haben etwa 2 Millionen Menschen im Sinne Hitlers gewählt. Zwei Millionen! Wie wäre es, Leser, wenn Du zwei Millionen Menschen in Bewegung setztest? Zahlen reden eine deutliche Sprache. — — —

Die lauteren Motive dieses Menschen in Ehren, seine Fehler sind Ansichtssache, oder relativ — es ist ein Mann, der sich emporarbeitete aus dem Nichts, der, wenn er auch heute im Gefängnis einen Stillstand erleben muß, eine Zukunft meistern wird — nicht aus schnödem Geldgewinn, nicht um hoher Ämter oder Ehren willen.

Der Wille allein läßt den Gedanken zur Tat werden.

Walther Rathenau und sein Werk: „Von kommenden Dingen"*).

Wenn ich in diesem und dem nächstfolgenden Kapitel zwei unserer Industriekapitäne durch ihre Werke reden lasse, dann bewegte mich vor allen Dingen der sehnliche Wunsch, unsere Jugend eindringlichst zu ermahnen, gute Bücher zu lesen. Dies macht sich im Leben mehrfach bezahlt. Dabei ist der erste Lohn, der in den interessanten Stunden der Lektüre reichlich bezahlt wird, noch nicht einmal der wertvollste, sondern erfüllt sich in unserem Unterbewußtsein dauernd fruchtbringend von neuem.

Walther Rathenau, der sich bis zum Generaldirektor der A. E. G. emporgeschwungen hatte, gibt uns in seinen Schriften viel Wertvolles, Bleibendes, und zeigt uns gleichzeitig, daß der Beruf eines Kaufmanns keineswegs den Menschen zu einem nüchternen Wesen macht bzw. machen muß.

Walther Rathenau zergliedert sein Werk „Von kommenden Dingen" in zwei große Gruppen: Ziel und Weg, wobei er den Weg in den der Wirtschaft, der Sitte und des Willens zerlegt. An dieser Stelle sei nur eine Stelle angeführt, die den Leser dieses Buches interessieren muß:

„Wer im Leben gewohnt ist, Entschlüsse zu fassen und durchzuführen, die der Kritik und Voraussage unterworfen sind, weiß, daß dem hoffnungsvollen Gedanken stets das unerbittliche „Unmöglich" entgegengehalten wurde. „Uferlose Pläne", „weites Feld", „großzügig gedacht, aber unrealisierbar" sind die Stichworte aller unproduktiven Einwendungen und haben manchen Entschluß getötet. Nur möge man sich fragen, unter welcher Gefühlstönung des Vernehmens denn überhaupt Starkes und Gutes in die Welt treten kann. Unter Zustimmung niemals, denn jeder stimmt nur dem zu, was ihm geläufig ist. Was aber als Forderung geläufig ist, das ist falsch, denn wäre es das nicht, so wäre es ja durch die übereinstimmende Meinung längst verwirklicht. So sind denn jene geringschätzenden Ausrufungen stets der Gruß der Welt an das Gute gewesen, und jeder, der es brachte, hat ihn erfahren. Was nicht diesen Gruß empfängt, das kann nichts taugen.

*) Walther Rathenau: „Von kommenden Dingen". Preis 4 Mark durch den Verlag.

Auch ich weiß, daß dieser Satz nicht umkehrbar ist; es gibt Dinge, die uferlos erscheinen und es auch sind. Doch bleibt es von Wert, wo innere Gewißheit spricht und Beweise versagen, die Zuversicht zu rechtfertigen, die aus einigen Erfahrungen die Kraft nimmt, nicht gleich beim ersten Weheruf „Utopien!" in die Knie zu brechen.

Weder um das Bestehende zu stützen und zu beschönigen, noch um Wünsche und Bedingungen emporzulocken, läßt sich der Geist mißbrauchen; seine Mächte sind stark genug, um zu jeder Zeit die Eintracht zwischen Gestaltung und Gestaltendem zu erzwingen. Dieses Verhältnis aber ist eindeutig wie das Verhältnis organischer Gebilde zur Summe der Lebensbedingungen; jeder neue Geist schafft sich seine Welt, und jede seiner Evolutionen verwirklicht sich in neuem Umschwung des Lebens.

Nicht die Forderung geht dem Umschwung voran, sondern die Verkündung, die schon in sich den ersten Anbruch der Erfüllung birgt. Die Verkündung aber ist nicht wahrsagerische Träumerei, sondern die Durchdringung des erschauten irdischen Zustandes mit der Gewißheit des geistigen Gesetzes. Deshalb ist es nicht müßiges Gedankenflechten, sondern Pflicht und Recht, den Blick von der Betrachtung des bewegten Geistes zum Schattenspiel der Einrichtungen und Lebensformen zu werfen; denn Strahl und Schatten begreifen und beschreiben sich wechselweise. Unsere Zeit, die das kleinste dessen, was sie Tatsache nennt, so wichtig nimmt, erschrickt davor, aus ihrem Herzen ihr Geschick zu lesen; lenkt sie spielend und verantwortungslos bisweilen ihr Denken ins Künftige, so schafft sie aus umgekehrten Tagessorgen und Mißvergnüglichkeiten mechanische Utopien, die, vom Hermesstab der Technik bewegt, aus der alten Wochenreihe einen kärglichen Sonntag zaubern.

Woher nimmt diese Zeit noch den Mut, von Entwicklung, Zukunft und Zielen zu reden, die Hälfte ihres Tuns dem Kommenden zuzuwenden, für Nachkommenschaften zu wirken, Gesetze zu erfinden, Werte zu setzen, Güter zu speichern? Sie wird nicht müde, zu forschen, woher sie kommt, doch sie weiß nicht, wo sie steht, und sie will nicht wissen, wohin sie fährt. Deshalb ermüden die Besten an diesem Werke des Tages für den Tag; viele stellen ihren Zweifel, ihre Müdigkeit und Verzweiflung in die Mitte ihres Denkens, geben vor, sich am Augenblick zu haben, und verzichten auf das schönste Vorrecht: zu sorgen!"

Werner Siemens: „Lebenserinnerungen“.

Wir Deutschen haben immer einen Hang für das Fremde gehabt. Zweifellos spornte das manchen an, Großes zu vollbringen, aber wir sollten immer bedenken, daß wir in unserem eigenen Volke Persönlichkeiten genug haben, die weit über unsere Grenzen hinaus dominierende Stellungen einnahmen bzw. einnehmen. Als einen dieser Menschen können wir Werner von Siemens in erster Linie anführen. In hohem Alter schenkte er uns seine Lebensbiographie*), deren Lektüre ich jedem Leser angelegentlichst empfehle. Hören wir hier nur die Schlußworte, die uns dieser deutsche Pionier in seiner Biographie mitteilt:

„Vielfach im Leben habe ich mit ganz ungewöhnlichem Mißgeschick zu kämpfen gehabt. William Meyer, mein lieber Jugendfreund und treuer Genosse, bezeichnete diesen steten Kampf mit ganz unerwarteten Schwierigkeiten und unglücklichen Zufällen recht drastisch mit dem studentischen Ausspruche, ich hätte „Sau beim Pech“, da mir die Überwindung der Schwierigkeiten meist mit großem Glück gelang. Erfolg und Mißerfolg, Sieg und Niederlage hängen im menschlichen Leben vielfach ganz von der rechtzeitigen und richtigen Benutzung sich darbietender Gelegenheiten ab. Die Eigenschaft, in kritischen Momenten schnell entschlossen zu sein und ohne lange Überlegung das Richtige zu tun, ist mir während meines ganzen Lebens so ziemlich treu geblieben, trotz des etwas träumerischen Gedankenlebens, in das ich vielfach, ich könnte fast sagen, gewöhnlich versunken war. In unzähligen Fällen hat mich diese Tätigkeit vor Schaden bewahrt und in schwierigen Lebenslagen richtig geleitet. Freilich gehörte immer eine gewisse Erregung dazu, um mir die volle Herrschaft über meine geistigen Eigenschaften zu geben. Ich bedurfte ihrer nicht nur, um meinem Gedankenleben entrissen zu werden, sondern auch zum Schutze gegen meine eigenen Charakterschwächen. Zu diesen rechne ich vornehmlich eine allzu große Gutmütigkeit, die es mir ungemein schwer machte, eine an mich gerichtete Bitte abzuschlagen, einen erkannten Wunsch nicht zu erfüllen, ja überhaupt jemand etwas zu sagen oder zu tun, was ihm unangenehm oder schmerzlich sein mußte. Zu meinem Glück stand dieser, besonders für einen Geschäftsmann sehr störenden Eigenschaft die andere gegenüber, daß ich leicht erregt und in Zorn

---

*) Werner von Siemens: „Lebenserinnerungen“. 4 Mark, durch den Verlag.

versetzt werden konnte. Übrigens war dieser Zorn in der Regel nur eine Form geistiger Erregung, die ich niemals aus der Gewalt verlor.

Zum Leiter großer Unternehmungen war ich auch in anderen Beziehungen nur mangelhaft geeignet. Es fehlte mir dazu das gute Gedächtnis, der Sinn für Ordnung und die konsequente, unnachsichtige Strenge. Wenn ich trotzdem große Geschäftshäuser begründete und mit ungewöhnlichem Erfolg geleitet habe, so ist dies ein Beweis dafür, daß mit Tatkraft gepaarter Fleiß vielfach unsere Schwächen überwindet oder doch weniger schädlich macht. Dabei kann ich mir selbst das Zeugnis geben, daß es nicht Gewinnsucht war, die mich bewog, meine Arbeitskraft und mein Interesse in so ausgedehntem Maße technischen Unternehmungen zuzuwenden. Ein Geschäftsfreund hänselte mich einmal mit der Behauptung, ich ließe mich bei meinen Unternehmungen immer von dem allgemeinen Nutzen leiten, den sie bringen sollten, fände aber schließlich immer meine Rechnung dabei. Ich erkenne diese Bemerkung innerhalb gewisser Grenzen als richtig an, denn solche Unternehmungen, die das Gemeinwohl fördern, werden durch das allgemeine Interesse getragen und erhalten dadurch größere Aussicht auf erfolgreiche Durchführung. Indessen will ich auch die mächtige Einwirkung nicht unterschätzen, welche der Erfolg und das ihm entspringende Bewußtsein, Nützliches zu schaffen und zugleich Tausenden von fleißigen Arbeitern dadurch ihr Brot zu geben, auf den Menschen ausübt. Dieses befriedigende Bewußtsein wirkt anregend auf unsere geistigen Eigenschaften und ist wohl die Grundlage des sonst etwas bedenklichen Sprichwortes: „Wem Gott ein Amt gibt, dem gibt er auch den Verstand dazu.“

Ich begann die Niederschrift meiner Erinnerungen mit dem biblischen Ausspruch: „Unser Leben währet siebenzig Jahr und wenn's hoch kommt, so sind's achtzig Jahr“, und ich denke, sie wird gezeigt haben, daß auch der Schluß des Denkspruches, „und wenn es köstlich gewesen, so ist es Mühe und Arbeit gewesen“, sich an mir bewährt. Denn mein Leben war schön, weil es wesentlich erfolgreiche Mühe und nützliche Arbeit war, und wenn ich schließlich der Trauer darüber Ausdruck gebe, daß es seinem Ende entgegengeht, so bewegt mich dazu der Schmerz, daß ich von meinen Lieben scheiden muß, und daß es mir nicht vergönnt ist, an der vollen Entwicklung des naturwissenschaftlichen Zeitalters erfolgreich weiterzuarbeiten.“

Die letzten acht Erfindungen, die Millionen brachten.

Wie der Leser gesehen haben wird, ist der Begriff der Erfindung sehr weit dehnbar; eine klare Trennung zwischen Idee, Neuheit und Erfindung gibt es nicht. An sich ist das auch belanglos, denn ausschlaggebend allein ist der Erfolg und finanzielle Reinertrag, den das Neue abwirft. Wo wir hinblicken, sehen wir sogenannte Schlager, die heute auftauchen, morgen Allgemeingut geworden sind und übermorgen schon veraltet, vergessen sind.

Als eine Millionenerfindung kann die Pneumette-Schuheinlage angesehen werden, die auf der simplen Idee beruht, ein Luftkissen als Stütze für Senkfüße u. a. zu verwenden und den Druckwiderstand automatisch regulierbar macht.

Ein anderer Millionenschlager war der Kuvertsparer, ein Stück Papier, das verwendete Kuverts wieder verbrauchsfähig machte. Dieser „Artikel“ wurde zur Zeit der Inflation in Riesenmengen verwendet. Vom Hersteller weiß ich, daß zum Beispiel Finanzämter und andere Behörden Einzelaufträge auf 100 000, 300, ja 500 000 Stück erteilten.

Riesenerfolg erzielte die Quarz-Lampen-Gesellschaft durch die künstliche Höhensonne. Diese Firma gibt selbst an, daß sie in kurzer Zeit über 50 000 Apparate verkauft hat. (Ein Apparat kostet 200 bis 350 Mark!)

Humagsolan, das bekannte Haarwuchsmittel durch Ernährung, erzielte ebenso großen Absatz, trotzdem — oder gerade weil von anderer Seite gegen die Wirksamkeit des Mittels propagiert wurde.

Der Verlag für wissenschaftliche Sprachforschung, System Mertner, verkaufte Millionen Exemplare der neuen Lehrmethode in kurzer Zeit.

Ich kenne — um mit Absicht keine auf Grund von Erfindungs-Ideen schnell großgewordene Industrie-Fürsten und weltbekannte Erfinder herauszugreifen — einen Mann, der noch vor ein paar Monaten in der Herrentoilette eines Konzertlokals die üblichen Dienste tat. In einem Vergnügungspark traf er einen alten Jugendfreund, der dort eine Hexenbude nach einer eigenen geschützten Idee betrieb und damit Geld wie Heu verdiente. Dies ließ meinen Mann, zumal sein Jugendfreund in der Schule sich stets durch Sitzenbleiben ausgezeichnet hatte, keine Ruhe, auf dem gleichen Wege sein Glück zu ver-

suchen. Da das Glück immer da ist, wenn man will, so kam er sehr bald auf die Idee eines originellen Fadenspiels. Nach diesem Spiel, das manchem meiner Leser sicherlich bekannt ist, lagen eine Reihe von Gegenständen auf einem Tisch. Jeder Gegenstand hing an einem besonderen Faden, der zur Decke führte und über Rollen hinweg mit anderen Fäden, die von anderen Gegenständen kamen, in einem Bündel endete. Der Spieler mußte aus diesem Bündel heraus, welches natürlich das Verfolgen eines bestimmten Fadens unmöglich machte, an einem beliebigen Faden ziehen. Die Folge davon war, daß der an dem Faden hängende Gegenstand hoch ging und als Gewinn galt. Mein Erfinder war bald Besitzer einer solchen Spielbude sowie Teilhaber von vielen weiteren Budenbesitzern, an die er Spiellizenzen verteilt hatte. Er gestand mir, an Stelle seines früheren täglichen Einkommens von zirka 20 Mark jetzt ungefähr 1000 Mark zu verdienen. Der gleiche Erfinder hat übrigens inzwischen eine noch größere Sache, nämlich eine überlebensgroße Boxerfigur, erfunden, gegen deren Gesicht ein an einem Faden hängender Faustball derart gestoßen werden muß, daß die Figur in den Gelenken zusammensackt. Diese Idee dürfte den Erfolg des Fadenspiels weit in den Schatten stellen.

Oder aber wer kennt nicht die Idee des Pferderennspiels? Eine Reihe von Holzpferdchen konnten nach diesem Spiel mittels Kurbeln schnell im Kreise gedreht werden. Wer sein Pferdchen zuerst herumkurbelte, war Sieger und erhielt einen „Haut-den-Lukas-Preis“. Der Mann, dessen Spiel, wo er auftrat, umlagert war, verdiente durchschnittlich täglich gleichfalls 1000 Mark, ohne selbst einen Finger zu krümmen, da er zur Beaufsichtigung der Spielbude eine Angestellte unterhielt. Etwas später hat eine Berliner Firma mit einem anderen Pferderennspiel, bei dem die Pferdchen durch Schnurzeug in Drehung versetzt wurden, in kaum einem Jahr Millionen eingestrichen. Das zuletzt erwähnte Spiel stand bis vor kurzer Zeit fast in allen größeren Städten, Badeorten usw., besonders in leeren Ladenlokalen, Cafés und dergleichen aufgestellt und war von früh morgens bis spät abends von Spielwütigen umlagert. Die Unternehmer verdienten bei jedem Spiel 2 Mark. Da durchschnittlich pro Minute drei- bis viermal gespielt wurde, machte das eine Einnahme von 6 bis 8 Mark minutlich. Bei mindestens zehnstündigem Spiel gingen die Unternehmer pro Apparat abends mit zirka 4800 Mark heimwärts.

Noch viele andere bekannte Erfindungen könnten hier angeführt werden, die alle mehr oder weniger in kurzer Zeit, oft nur Wochen, beispiellose Erfolge und Verdienste abwarfen.

2 000 000 × 50 Pfennig = 1 000 000 Mark.

Im Verfolg der Lektüre dieses Buches werden wir in einem späteren Kapitel: „Reklamefeldzüge", sehen, welch ungeheuer großes Absatzgebiet in vielen Artikeln besteht. Es wäre nun eine irrige Meinung, zu denken, daß dies nur für die sogenannten Markenartikel in Frage käme, da dieselben einem ständigen Verbrauch unterworfen sind. Es gibt zuweilen Neuheiten, die gar nicht immer Erfindungen sein müssen, die in großer Menge gekauft werden. Ich lernte einmal einen Fabrikanten kennen, der — persönlich ein ausgesprochener Sonderling — nur solche Sachen suchte und herstellte. War ihm das manchmal nicht möglich, dann arbeitete bzw. ließ er lieber monatelang nicht arbeiten. In einem Gespräch mit mir gebrauchte er immer wieder die Redensart: „2 000 000 × 50 Pfennige = 1 Million Mark", ja er verstieg sich sogar soweit, zu sagen, daß ein Artikel, der nicht wenigstens 2 000 000 mal abgesetzt werden könne, kein Artikel sei und sich somit zu fabrizieren nicht lohne. In seiner Ansicht liegt ein guter Kern Wahrheit, nur dürfen wir das Gesagte nicht wörtlich nehmen. Ich habe oft im späteren Leben an diesen Fabrikanten denken müssen. Tauchte irgendwo etwas Neues auf, dann fragte ich mich sofort im Geiste: Was würde dieser Fabrikant zu diesem Artikel sagen? Für mich war das oft eine heilsame Kur, denn durch die immerwährenden Vergleiche der einzelnen Artikel untereinander wird der Blick derart geschärft, daß man zuletzt — wenn Vernunft und Verstand längst gesprochen — einen unbeirrbaren Maßstab durch das Gefühl erhält.

Dieser Hinweis mahnt mich gleichzeitig daran, ein paar Worte über diejenigen zu sagen, die — meist im jugendlichen Alter — mit großem Optimismus etwas Neues auf den Markt bringen wollen. Sie berechnen vorher, daß auf diesen Artikel die ganze Welt wartet, daß ihn mindestens jeder zweite Mensch kauft, und wenn das nicht, dann wenigstens jeder dritte. . . . Und nun fangen sie an — und alle Hoffnungen sind zerschellt an der eisernen Klippe der Gleichgültigkeit der großen Masse. Man spricht dann bei diesen Leuten von einem ungesunden Optimismus. Meine Ansicht ist ganz gegenteilig: Es gibt keinen ungesunden Optimismus! Die Menschen, die ihn in sich haben,

sollen ihn hegen und pflegen, und wenn sie e i n e n Fehler machen wollen, dann nur den, daß sie nach der x-ten Enttäuschung den Mut, von neuem zu hoffen, verlernen. Optimismus ist der Uranfang der Tat, beflügelt unser Denken und Wollen, macht uns zu lebensfrohen Menschen, erspart uns die Verbitterung und — vermag die Menschen um uns anzustecken. Ein Optimismus, der auf ehernen Füßen steht, muß anstecken, denn er ist mit der Vernunft und der Erfahrung gepaart.

Deshalb, junge vorwärtsstrebende Kaufleute, hineingestürzt in die Tiefe des Lebens, kraftvoll, siegbewußt — die Höhe des Lebens fällt Euch dann als goldner Lohn zu.

2 000 000 × 50 Pfennige = 1 000 000 Mark!

Achtung!

Die Wanderung eines Fünfmarkscheines.

Es war einmal ein Fünfmarkschein. Derselbe wurde geboren am 15. November 1923 zu Berlin. Seine Eltern waren die Deutsche Rentenbank. Er hatte noch viele, viele Geschwister, die ihm alle zum verwechseln ähnlich sahen. Mit denselben kam er, verpackt in einem großen Bündel, nach der Reichsbank. Hier sollte er aber nicht lange Ruhe haben, denn schon am andern Tage wurde er einem Prokuristen übergeben, der Gehalt zu bekommen hatte. Am Abend trank derselbe auf dem Nachhausewege eine Tasse Kaffee. Der Fünfmarkschein kam so in die große Brieftasche eines dicken Kellners. Es waren aber keine zehn Minuten vergangen, als ein anderer Herr seine Zeche bezahlen wollte und dazu einen Fünfzigmarkschein wechseln lassen mußte. Dieser Herr nun wurde glücklicher Besitzer des Scheines.

An dem Tage, wo dies geschehen war, hatte die Sonne geschienen und ein angenehmes Wetter geherrscht. Abends aber wurde es sehr kalt, so daß der letzte Besitzer des Fünfmarkscheines, als er aus dem Kaffeehaus trat, keine Lust hatte, lange auf die Straßenbahn zu warten. Er winkte sich deshalb ein Auto heran und fuhr nach Hause. 3,60 Mark sollte er be-

zahlen; er gab 5 Mark und ließ sich eine Mark herausgeben. Der Chauffeur hob seine Hand an die Mütze, steckte das Geld in die Tasche und fuhr zurück an den nächsten Halteplatz.

Unser Fünfmarkschein hoffte nunmehr Ruhe zu haben, denn diese dauernde ungewohnte Wanderung behagte ihm keinesfalls. Beinahe wäre es auch nach seinem Willen gegangen, denn der Chauffeur hatte sich schon berechnet, was er am nächsten Tage mit seiner heutigen Einnahme einkaufen würde. Er brauchte wieder Benzin und etwas Öl, dann mußte er sich dringend einen neuen Gummireifen für das eine Hinterrad beschaffen und vieles, vieles andere, woran er jetzt noch gar nicht denken konnte, denn dazu langte sein momentaner Verdienst nicht zu.

Aber, wie gesagt, es kam anders. An der Uhr am Rathausturm hatte es eben 11 Uhr geschlagen. Ein dichter Schneeregen fiel hernieder, so daß man kaum zehn Schritte weit sehen konnte. Da kam ein feingekleideter Herr im dicken Pelz eingehüllt und verlangte nach der Astoria-Bar gefahren zu werden. Dort angekommen, zahlte er mit einem Zehnmarkschein und erhielt nebst einigem Kleingeld unseren „Freund" zurück. In dieser Bar herrschte ein ganz lebhaftes Treiben. Paare tanzten um die Tische herum, lärmende Musik schallte durch den Raum, betrunkene und angeheiterte Menschen saßen am Likörbüfett und waren vergnügter Stimmung.

Unser Fünfmarkschein machte hier eine ununterbrochene Wanderung. Manchesmal war es schwer, ja fast unmöglich, festzustellen, wer gerade sein Besitzer und wofür derselbe ihn gerade ausgegeben. In letzter Minute hätte ihn beinahe die Blumenfrau mit auf ihren Weg genommen; da sie aber nicht genügend Kleingeld zur Hand hatte, um herausgeben zu können, blieb derselbe vor dem Geschick, in die kalte Winterluft hinaus zu müssen, verschont.

Um die Sache kurz zu machen, sei nur erwähnt, daß ein Mädel am andern Morgen diesen Schein mit nach Hause trug. Sie hatte ihre Ehre dafür verkauft. Da sie dieselbe aber selbst nicht höher als 5 Mark einschätzte, wird sie wohl auch nicht mehr wert gewesen sein.

Am frühen Nachmittag kaufte sich das Mädel ein Paar schöne Strümpfe; wahrscheinlich war es dazu höchste Zeit, denn als sie von dem Laden weg in eine Diele ging, war ihr erster Weg, dort an einem verschwiegenen Ort ihre „Neuerwerbung" nicht ohne Entzücken über ihre schlanken Beine zu ziehen. Doch, wir wollen nicht indiskret sein, und dann gehört das ja auch gar nicht hierher, denn unser „Freund"

liegt jetzt in einer großen National-Registrierkasse im dritten Fach mit noch über dreißig Geschwistern zusammen bei der großen, weltbekannten Strumpffirma „Adolf Socke & Co." Aber komisch, hier sollte die ersehnte Ruhepause auch nicht eintreten, denn am späten Nachmittag wanderte der Kassenbote mit unserem „Freund" und noch vielen anderen Genossen zum nächsten Postamt und zahlte eine große Summe für Postanweisungen ein.

Als die Postschalter geschlossen waren, wurde unser Fünfmarkschein mehrmals durchgeschüttelt und dann zuletzt mit vielen anderen zusammengebündelt. . . .

In der Gustav-Adolf-Straße Nr. 46, dritter Stock, wohnt eine alte, weißhaarige Frau ganz allein. Früher hatte sie immer noch ein Zimmerchen vermietet und dadurch ein paar Mark verdienen können, aber seit einigen Jahren ging auch das nicht mehr, denn ihre Beine trugen sie kaum noch. Einen Sohn hatte sie, aber der war in Amerika, irgendwo; dort lebte er und arbeitete, schlug sich schlecht und recht durchs Leben. Vor ein paar Tagen hatte er geschrieben, daß er 30 Mark abgeschickt hätte. Nun war die liebe Mutter in voller Aufregung, schon die ganze Zeit. Hörte sie jemand auf der Treppe gehen, dann spannte sie, ob nicht etwa jetzt für sie das Geld kommen würde.

Aber immer hatte sie umsonst gehofft und schon bald den Glauben aufgegeben, daß es überhaupt noch kommen würde. Doch da endlich! An der Tür klopft es. Der im Dienst ergraute Geldbriefträger Pullicke tritt ein und legt sechs Fünfmarkscheine auf den Tisch. „Das Geld aus Amerika!" jubelt die alte Frau und weiß nicht, was sie in der ersten Aufregung und Freude tun soll. Der Postbeamte belehrte sie zunächst, daß sie auf der Anweisung quittieren müsse, und als dies mit viel Umständlichkeit und Mühe geschehen, geht er wieder von dannen, als wenn nichts geschehen wäre.

Unser Fünfmarkschein, der nun zu der einsamen Frau gekommen war, fand jetzt zum ersten Male Ruhe. Doch auch diese hatte er nur einem Zufall zu verdanken, denn die Frau überlegte lange, was sie mit dem vielen Gelde machen solle. In der Wohnung aufbewahren, das wäre doch wohl zu gefährlich. Auf die Sparkasse schaffen? Ja, das ginge, aber was würden dort die Leute sagen? Vielleicht sähen die sie mißtrauisch an? Und dann konnte sie vielleicht gar einen Steuerzettel bekommen! Dies alles bedachte sie und entschloß sich dann doch zuletzt, das Geld in der Wohnung zu behalten.

Es waren reichlich vier Wochen vergangen, als unser „Freund" bei dem Einkauf von Brot und Margarine mit verausgabt wurde. So lag er denn nun wieder in einer Ladenkasse,

doch diese war nicht so schön und nicht so sauber wie die erste, die er kennengelernt hatte.

Seine Wanderung begann nun wieder, bald noch schlimmer als früher. Nach kurzer Zeit gelangte er in die Hände einer Frau, diese gab ihn auf der Straßenbahn einem Schaffner, dieser wieder einem Fahrgast. So war es kaum Mittag geworden, als unser Fünfmarkschein in den Besitz eines Friseurs gelangt war. Hier aber ruhte er nur, ganz vereinsamt mit ein paar kleinen Geschwistern, bis zum Nachmittag. Um diese Zeit, einem Freitag, erhielt nämlich der Gehilfe seinen kärglichen Lohn. Mit jeder Mark muß er rechnen, denn sein Einkommen war klein, die Ausgaben aber groß. Trotzdem — oder vielleicht auch erst recht? — kaufte sich der Friseurgehilfe sofort nach Geschäftsschluß ein paar Zigaretten, von denen er sofort eine mit tiefen Zügen verrauchte.

Bei diesem Einkauf war nun unser Fünfmarkschein unerklärlicherweise in die Hände eines Tabakhändlers gelangt. Unerklärlich deshalb, weil der Friseurgehilfe auch noch Kleingeld genug hatte, um das Gekaufte zu bezahlen. Dieser Tabakhändler war ein komischer Kauz. So und auch so. Eigentlich hatte er Freitagabend Kegelklub, aber heute ging er ausnahmsweise nicht dahin. Er legte sich bald schlafen, machte am Sonnabendmorgen zu gewohnter Stunde seinen Laden auf. Als es aber kaum 12 Uhr war, die Zeit, zu der er seinen Laden auf eine Stunde schloß, eilte er zu einem Buchmacher, um unseren „Freund" nebst noch einigen Brüdern daselbst „anzulegen" auf ein Pferd, das an diesem Tage in Frankreich ein Rennen — gewinnen sollte. Das Pferd gewann nicht und das Geld war weg. Der dicke Buchmacher saß dafür am Abend in einem vornehmen Weinrestaurant und füllte seinen wohlbeleibten Bauch mit Kaviar und anderen nicht zu verachtenden Delikatessen; eine gute Flasche Rheinwein durfte natürlich nicht fehlen. Unserem Fünfmarkschein lief das Wasser im Munde zusammen, als er hier einem befrackten Oberkellner in die Hand gedrückt wurde.

An diesem Abend wechselte er noch zweimal seinen Besitzer, um zuguterletzt von einem Fabrikanten mit nach Hause getragen zu werden.

Die Arbeiter des Fabrikanten erhielten einen durchschnittlichen Stundenlohn von 40 Pfennigen. Da sie 10 Stunden arbeiteten und am Sonnabend bereits um 4 Uhr Feierabend machten, gingen sie mit einem Wochenlohn von zirka 23 Mark nach Hause. Als nun die nächste Lohnauszahlung war, gelangte unser „Freund" in den Besitz einer Arbeiterin, die außer für ihren Lebensunterhalt für den ihres Kindes zu sorgen hatte. Bei

ihren Einkäufen verbrauchte sie schnell den größten Teil ihres sauer verdienten Geldes, und so geschah es, daß unser Fünfmarkschein wieder unter die „Leute“ kam.

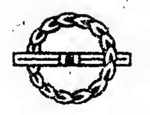
In der belebten Straße in der Nähe eines Stadtparkes befand sich eine stille Ecke. Dort saß ein armer, alter, grauer Mann, der auf beiden Augen erblindet war. Ein kleiner Junge stand daneben und las aus einem dünnen Buche leise vor. Bald senkte er sein Haupt und stützte es auf seine müden Arme. Und weinte. . . . Eine Frau kam vorüber und sah dies stille Elend. Aus ihrer silbernen Handtasche entnahm sie impulsiv einen Geldschein — es war unser Bekannter — und legte ihn dem Blinden auf den Schoß.

Unser Fünfmarkschein fand hier keine Ruhe; irgendeinem fremden Menschen wurde er unter Tränen hingelegt; Schulden eines Blinden. — — —

Nach wenigen Tagen aber geschah etwas Furchtbares. Ein junger Geck, ein Prasser und Verschwender, der von seinen wohlhabenden Eltern noch nie dazu angehalten worden war, den Ernst des Lebens kennenzulernen, befand sich in zweifelhafter Weibergesellschaft. Hier fühlte er sich als Krösus und wurde um seines Geldes willen „geliebt“. Unser Fünfmarkschein, der in die Hände dieses Menschen gelangt war, errötete, erzürnte — und fand auch bald befreiende Erlösung. Sein Besitzer rollte ihn zusammen, zündete ihn am Kamin an und setzte sich damit eine Zigarette in Brand. — — —

So erlitt unser „Freund“ einen grauenvollen Flammentod und wurde zu Asche, wie ja einst auch jedes Menschen Freud' und Leid, das er hatte kennengelernt, zu Asche werden wird. — — —

Und die Moral von dieser Geschichte? — Suche, lieber Leser, suche sie! Und dann wähle! Du wirst deren viele finden. — — —



Empfehlenswerte Literatur.

Die Leser dieses Buches werden manches gefunden haben, was ihnen Anregungen nach der einen oder anderen Seite gegeben hat. Die einzelnen Interessen sind natürlich verschieden; ich gebe deshalb für die Leute, die außer einer interessanten Lektüre eine gleichzeitig aufbauende, lehrreiche suchen, einige Bücher zur Auswahl, deren Anschaffung unbedingt empfehlenswert erscheint.

Zur Unterhaltung und Sammlung von Erfahrungen — anderer:

Großkaufherren des Außen- und Überseehandels (5 Mark)
Alte rheinische Fabrikantenfamilien und ihre Industrien (3 Mark)
Geschichte und Entwicklung der Warenhäuser (4 Mark)
Streifzug durch die deutschen Aktiengesellschaften (3 Mark)
Geschichte und Entwicklung der Börse (4 Mark)
Plaudereien eines Bankiers (3 Mark)
Die wissenschaftliche Erforschung großindustrieller Unternehmungen (4 Mark)
Amerikanisches Geschäftsleben (3 Mark)
Exporttechnik (5 Mark)
Die siegende Kraft im Welthandel. (Ein Blick in die Zukunft für Kaufleute und Techniker) (6 Mark)
Was alle Welt sucht (3 Mark)

Der kommende wirtschaftliche Aufstieg.

Winke und Vorbereitungen dazu.

Ein volles Jahr ist jetzt vergangen, seit wir in Deutschland wieder eine stabile Währung haben. Die gesteckten Ziele des einzelnen, die durch den Krieg einen Stillstand durchmachen mußten, zerschellten an der Inflation, die Hoffnungen und Wünsche zunichte machte. Dann endlich Ende 1923 war der tiefste und schmerzlichste Punkt erreicht; die nachfolgenden Krisenmonate galten der inneren Gesundung, die nunmehr soweit fortgeschritten ist, daß an einen planmäßigen Neubau herangegangen werden kann. Wer es heute noch nicht fühlt, daß neues Blut durch die Wirtschaft Deutschlands fließt, der soll es wissen und sich auf einen Aufstieg vorbereiten. Es muß jetzt eine Zeit kommen, in der die Talente siegen, die Fähigen sich durchsetzen, die Arbeitenwollenden Arbeit finden.

Friedenszeiten! Auslese und Bevorzugung der Könner. Talmi-Kaufleute werden wieder an den ihnen gebührenden Platz zurückgesetzt werden. Hier nun heißt es gerüstet und gewappnet sein. Die Forderung der Zeit heißt: „Arbeite an Dir!“ Und die Zukunft wird antworten: „Dann wirst Du auch Arbeit für andere finden.“

Die Blüte des Erfolges wächst aus der Tiefe des Menschen und seines Charakters. Ist er willensstark, wird er vieles bezwingen; ist er gut vorgebildet, geistig entwickelt, wird er noch mehr bezwingen; ist er aber willensstark, geistig entwickelt und geistig produktiv, gepaart mit einer Dosis Vernunft und gesammelter Erfahrung, dann wird er die ganze Welt in seiner Welt bezwingen. Jeder besitzt in sich die Macht, einen gewissen Grad von Genie zu entwickeln durch die Entwicklung der Macht der zusammengefaßten Aufmerksamkeiten.

Folgerungen.

Wir machten gemeinsam einen Streifzug durch die verschiedensten Berufsgruppen, lernten viele erfolgreiche Menschen kennen, wurden mit Schicksalen vertraut, die uns morgen selbst bevorstehen könnten, wenn wir eben nicht bei dieser Gelegenheit aus dem Gelesenen Folgerungen ziehen würden, die für uns von praktischem Wert sein müssen. Ich sagte in meinem Vorwort, daß man selbst aus Erfahrungen anderer lernen könne; ob dies nun durch die Lektüre von Büchern oder durch persönliche Anteilnahme an dem Lebenserfolg irgendeines Bekannten geschieht, ist an sich belanglos. Nur heißt es, die Augen offen und klaren Blickes ein Ziel verfolgen, das uns Inhalt und Zweck unseres ganzen Lebens dünken muß. Haben wir es einmal erreicht, dann wird ganz von selbst ein neues, größeres auftauchen, und so gestaltet sich das Leben eines jeden Erfolgsmenschen zu einer Kette fortgesetzter Ziele. Daß freilich diese Kette nie alle wird und nur gewaltsam durch den Tod ein Ende gesetzt bekommt, das ist die Tragik der Menschheit oder aber — das Gottesgeschenk für uns Menschen. Ein neues Geschlecht waren wir einst, unsere Kinder wuchsen heran und wir selbst sind schon halb Vergangenheit. So wandelt die Zeit durch Jahrhunderte, ewig. Einem unbekannten Ziele zu. Macht uns selbst nun zu einem Glied der Kette in diesem langen Entwicklungsprozeß. Nun

aber, wo wir uns dies alles vergegenwärtigen, liegt es an uns, ob wir als Glieder uns reiben und stoßen lassen wollen, oder ob wir es verstehen — jeder für sich — uns die beste Lebensbedingung zu erkämpfen. Jetzt heißt es nun, ob wir Hammer oder Amboß, Herren oder Herdenmenschen sein wollen. Gerade über diese zwei Wortextreme ist schon soviel geschrieben worden, daß wir sie geläufig hinnehmen, ohne uns der Tiefe ihrer Bedeutung immer bewußt zu werden. Was heißt heute Herden-, was Herrenmensch? Eine klare Trennung gibt es nicht; es sei denn, wir suggerieren sie uns, was wohl empfehlenswert, aber — gefährlich ist. Ich kann heute Herdenmensch sein in vielen oder den meisten Gebieten der Lebenstechnik und trotzdem auf irgendeinem Gebiete eine überragende Stellung einnehmen, die mich zum Herrenmenschen erhebt. Eine andere Frage wäre dann die, ob diese einseitige Stärke empfehlenswert genannt werden darf. Da wir sie so oft finden und da nicht die wenigsten erfolgreichen Menschen durch diese eine dominierende Stärke zum Ziele gelangten, meine ich, daß wir sie, wenn einmal vorhanden, unbedingt festhalten und pflegen. Das Hemd ist näher als der Rock. . . .

Was die Fragen in diesem Zusammenhange in der Lebenskunst anbetrifft, so kann ich hierauf im Rahmen dieses Buches nicht näher eingehen und verweise auf dio Literatur*).

Haben wir dann einmal die Stärke in uns einwandfrei erkannt — eine hat jeder Mensch —, dann heißt es, mit derselben sich zu Rate ziehen, wie sie produktiv am besten zu verwenden geht. Der Beruf, den wir gerade ausüben, kann und darf niemals ein Hindernis sein; im Gegenteil, dadurch, daß wir einen Beruf und somit Arbeit und Verdienst haben, werden wir überhaupt erst in die Lage versetzt, in unseren Freistunden an uns zu arbeiten, zu bauen, zu meißeln. Der alte Mensch in uns setzt seine Tätigkeit fort, wie bisher, aber ein neuer wächst heran, langsam, stetig. Der muß mit Liebe und Sorgfalt aufgezogen und erzogen werden, bis einmal der Tag kommt, wo er in jugendlicher Männlichkeit gereift dasteht und von selbst mit starken Armen seinen Weg bahnt. Der Berufswechsel, wie er von vielen verpönt wird, ist erst dann verwerflich, wenn nicht sofort an seine Stelle ein gleichwertiger in Kraft tritt; daraus aber zu schließen, daß wir überhaupt nicht den Willen zu einem Berufswechsel hegen sollen, wäre ebenso verwerflich.

---

*) Reinhold Gerling: „Tatmensch" (5 Mark) „Die Kunst der Konzentration" (5 Mark) u. a. durch den Verlag.

Haben wir an uns gearbeitet, unsere innere Persönlichkeit mit Persönlichkeitswerten ausgefüllt, dann finden wir den Weg nach aufwärts, werden durch innerliche unwiderstehliche Gewalt dazu getrieben. Dann ist unser schlummerndes Wissen, das wir in großer Menge im Unterbewußtsein mit uns umhertragen, geweckt und vor uns steht wie ein überirdisches Geschenk die Idee. Nicht von außen dürfen wir sie erwarten, nicht durch Suchen und Fragen — in uns steckt sie wie ein unentwickelter Keim, der auf die Stunde wartet, wo er, emporgetrieben, das Licht der Welt erblicken kann.

Dann aber, wenn die Idee herangereift ist und nach Betätigung verlangt, tritt der Wille in die Bahn; er allein ist es, der den Gedanken zur Tat werden läßt. Vorwärts lautet die Parole, und Du willst es, denn Du willst reich sein. Du hast ein Recht dazu. Du wie jeder andere Mensch. Welcher Art dieser Reichtum ist oder sein soll, ist individuelle Geschmackssache. Der eine wird nach Millionen streben, der andere wird in einer tiefen, harmonisch schwingenden Seele den Gipfel alles erreichbaren Erdenglücks ersehnen.

Dem Recht auf Reichtum stelle ich aber noch eine Pflicht zum Reichtum gegenüber. Ich sage: Du sollst reich sein; d. h.: das Leben ohne Zweck und Ziel nichtswollend zu verplempern, darf nicht die Sache eines Menschen sein; damit erniedrigt er sich zum Herdentier und geht all der göttlichen Schönheiten dieses Erdendaseins verlustig — durch eigene Schuld. Das sind dann diese Menschen, diese Unbelehrbaren, die nichts zu erwidern wissen, es sei denn, sie sagen: „Für mich langt's." Darin liegt ihre ganze Weisheit begraben, darin ihr ganzes Wollen und Sein gefesselt, verkümmert, vernichtet. Niemand wird es geben, der das für sich eingestehen würde, niemand, und sind doch so viele!

Diese Idee Deines künftigen Werkes, die Du heute noch nicht kennst, nicht ahnst — oder ahnst Du sie schon? — wird eines Tages vor Dir stehen, wird Rechenschaft von Dir verlangen, ob Du ihrer wert bist; dann aber sieh zu, daß Du nicht an ihr scheiternd zugrunde gehst.

Bausteine des Erfolgsmenschen.

Ich will das Buch nicht abschließen, ohne nochmals in kurzen Zügen auf alle die Punkte zusammenfassend zurückzukommen, die für den Erfolgsmenschen von Belang sind:

Halte in erster Linie Deine Gesundheit hoch! Nur ein gesunder Körper hat im Lebenskampfe die größten Siegesaussichten. Bedenke, daß ein kranker Millionär lieber viele hunderttausend Mark weniger verdient haben möchte — könnte er dadurch die Früchte seines Erfolges in kraftstrotzender Gesundheit genießen.

Arbeite an Dir! Lies Bücher, Zeitungen. Höre die Meinungen anderer an und schärfe daran Deinen Geist und Verstand.

Sei großzügig in Kleinigkeiten.

Stecke Dir ein Ziel, eins, das Dir als Ideal vorschwebt, das aber auch bei vernünftiger Überlegung erreichbar ist.

Ärgere Dich grundsätzlich nicht; suche jeder Sache die beste Seite abzugewinnen.

Sei sparsam, aber nicht geizig.

Halte von anderen Menschen nicht mehr als wie von Dir selbst.

Sage nie sofort ja; hast Du es aber einmal gesagt, dann lasse auch hinter dem Ja die Tat stehen.

Halte Dein Wort; kannst Du das nicht, dann gib keins.

Gehe mit offenen Augen durch die Welt, lerne und — schweige. Laß Dich belehren, aber nicht von jedem anders.

Verfolge Dein Ziel, damit Du vor Dir selbst bestehen kannst.

Der Welt gegenüber kennst Du keine Pflichten, Du hast diese nur Dir und Deinem Gewissen gegenüber.

Sei gut, aber nicht gutmütig!

Bist Du religiös, dann sei es unbedingt oder gar nicht.

Arbeite regelmäßig!



Astrologische Jahres-Berechnung.

Der Verfasser des „Räderwerk der Weltenschicksalsuhr"

ein wohlbekannter Astrolog, hat sich wieder entschlossen, für Interessenten Horoskope ihres Lebens auszuarbeiten. Der Ruhm dieses Astrologen ist so weit verbreitet, daß es wohl kaum mehr einer Einführung durch uns bedarf. Seine Fähigkeit, das Leben anderer zu deuten, einerlei, wie weit entfernt sie auch von ihm wohnen mögen, soll an das Wunderbare grenzen.

Selbst Astrologen von verschiedenen Nationalitäten und Ansehen in der ganzen Welt sehen in ihm ihren Meister und folgen in seinen Fußtapfen.

Zum erstenmal in der ganzen Welt

ist einer, wenn auch kleinen Anzahl Menschen Gelegenheit gegeben, ihr Lebenshoroskop auf Grund der Kombinationsastrologie ausgearbeitet zu erhalten. Der Verlag ist die einzige Stelle, die vom Verfasser ermächtigt ist, dieses Angebot zu vermitteln. Es wird dringend gewarnt, Horoskope zu bestellen, die ebenfalls angeblich auf Grund der Kombinationsastrologie angefertigt werden sollen, da solche Anerbieten unreell sind und den Bezieher nur schädigen. Die Kombinationsastrologie ist eine eigene, auf Grund jahrelanger Forschungen entwickelte Wissenschaft; sämtliche Unterlagen und alles erforderliche Material sind

der Öffentlichkeit noch nirgends unterbreitet, so daß niemand die Möglichkeit hat, kombinationsastrologische Horoskope anzufertigen. — Als Unterlage sind erforderlich:

1. Geburtstag und, wenn möglich, Geburtsstunde.
2. Geburtsort.
3. Handschriftprobe (wenigstens 10 Zeilen).
4. Eine Photographie neueren Datums.
5. Fingerabdrücke der rechten Hand (Anleitung umstehend).
6. Ausgefüllter Fragebogen.

Zu bemerken ist hierzu, daß an sich das Geburtsdatum genügen würde, ein Horoskop auszuarbeiten, jedoch ergäbe dies nur die Möglichkeit, ein solches wie es bisher üblich war anzufertigen, während die anderen erbetenen Unterlagen das Kombinationshoroskop erst ermöglichen. Für den Besteller ist dadurch der Vorteil einer genauen, ausführlichen und zuverlässigen Berechnung geboten.

Der Verfasser zählt Ihnen Ihre Fähigkeiten auf, sagt Ihnen, wie und wo Sie Erfolge haben können, und erwähnt die günstigen und ungünstigen Epochen Ihres Lebens. Seine Beschreibung vergangener Ereignisse wird Sie sofort von seinem Können überzeugen und Gewähr dafür bieten, daß die gegenwärtigen und zukünftigen Ereignisse treffend entwickelt worden sind, so daß Sie in Staunen versetzt werden und eine unbezahlbare Hilfe gefunden haben.

Daß wir nicht zuviel sagen, beweist das berühmtgewordene Buch des Verfassers, dessen Prophezeiungen bisher in erdrückender Fülle eingetroffen sind, wie es bisher noch nie der Fall war. Etwa

100 000 Menschen allein in Deutschland

können bezeugen, daß die Berechnungen des „Räderwerk der Weltenschicksalsuhr" tatsächlich seit einem Jahr unverändert herausgegeben worden sind. Selbst die geringste Veränderung ist unterblieben; es ist nichts weggelassen, nichts hinzugefügt worden. Die verschiedensten Behörden können und müssen das Gesagte bezeugen, so daß ein Zweifel unmöglich und unangebracht

ist. Dieser Umstand gibt Ihnen die Gewähr, einmal an eine Adresse zu gelangen, die Ihnen das Beste, nach dem heutigen Stande der Wissenschaft überhaupt Möglichste bietet. Das allein ist schon den geringen Betrag wert, der für die Arbeit gefordert wird, da Sie, einmal im Besitz der Arbeit, jeder weiteren Ausgabe enthoben sind.

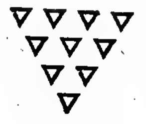
Das Kombinationshoroskop wird individuell ausgearbeitet. Es umfaßt, je nach den Ergebnissen der Berechnung, fünf bis acht maschinengeschriebene Seiten. Auf jeden Fall wird der Wert nicht durch die Quantität, sondern durch die Qualität bestimmt, also das Gegenteil von den Gepflogenheiten sogenannter Astrologen, die meinen, für die geleistete Zahlung ein großes Geschreibsel vom Stapel lassen zu müssen, das auf den ersten Blick mehr verspricht, als es zu halten vermag.

Alle Fachausdrücke werden vermieden; die Berechnungen sind einfach und leicht verständlich, wie es auch in dem vorliegenden Buche gehandhabt wurde.

Die Unterlagen werden mit der Arbeit eingeschrieben zurückgesandt und völlig diskret behandelt. Der Empfang wird sofort bestätigt. Die Dauer der Arbeit umfaßt zirka acht bis vierzehn Tage; bei längeren Fristen erhält der Besteller eine Mitteilung und kann auf Wunsch von seinem Auftrag zurücktreten.

Die Zahlung muß im voraus geschehen; eine Bedingung, die jedem einsichtigen Menschen selbstverständlich sein wird, da ja diese Arbeit für niemand anders als den Empfänger Wert hat.

Der Preis beträgt bei Berechnungen für ein volles Jahr 10 Mark, bei Berechnungen für das ganze Leben 20 Mark, allgemein gehalten, ausführlicher (zirka 30 Seiten) 50 Mark. — Jede Arbeit eine Referenz.



Auftrag
zur Anfertigung eines Kombinations-Horoskopes.

Name: . . . .

Beruf: . . . .

Wohnort: . . . .

Straße: . . . .

Betrag von M. . . . . . . liegt bei.

Geburtstag: . . . .

Geburtsstunde: . . . .

Geburtsort: . . . .

Liegt Photographie bei? . . . .

Liegt Handschriftprobe bei? . . . .

Liegt Handabdruck bei (Anleitung siehe unten)? . . . . . .

Sind Sie ledig? . . . . verlobt? . . . . verheiratet? . . .

An welchen Krankheiten leiden Sie
oder haben Sie gelitten? . . . .

Über welche Punkte möchten Sie
besonders unterrichtet sein? . . . .

Welche Fragen haben Sie? . . . .

Verpflichten Sie sich, nach Erhalt der Berechnung ein Urteil darüber abzugeben? . . . .

Welche Pläne haben Sie für die Zukunft? . . . .

Anleitung zur Anfertigung eines Handabdruckes.

Sie nehmen am besten etwas Stempelfarbe unter Zuhilfenahme eines Stempelkissens, bestreichen damit die gesamte Handfläche und drücken dieselbe auf ein Stück weißes Papier ab.

Der Rassemensch

erregt dort, wo er erscheint, Aufsehen und Bewunderung. Herrlich durchblutet ist sein Gesicht, aus seinem Äußeren sprudelt uns kraftstrotzende Gesundheit entgegen, seine glänzenden Augen verraten seinen scharfen Verstand und seinen belebten Geist. Elastisch schreitet er über die Straße, eine Augenweide für die, die am Wege stehen. . . . .

Sein Haar aber glänzt wie das eines Jünglings — auch wenn es weiß wäre, wirkt es noch jugendlich.

Es gibt noch frische, muntere, körperlich und geistig rüstige alte Leute, wie es ebenso auch 40- oder 50jährige gibt, die schon Greise sind, zusammengesunken, müde, gealtert, wo kraftstrotzende Gesundheit längst ein Traum. Das sind die, die am Wege stehen.

In radikaler, gründlicher Weise ist nun ein deutscher Arzt, Dr. Carl Ludwig Monar, diesem Problem in jahrelanger Forschung zu Leibe gegangen. Als Erfolg fand er die einzig richtige, für jeden Menschen gangbare Art, die innere Gesundung und Verjüngung des menschlichen Körpers zu erzielen.

Es unterliegt keinem Zweifel, daß derartige Behauptungen auf Mißtrauen und Unglaube stoßen. Wie aber sollen wir Ihnen beweisen, daß Sie die — 200 Pfennige, die das Buch kostet, Ihrer Gesundheit schuldig sind? Genügt Ihnen unsere Versicherung, daß wir innerhalb 10 Tagen das Buch wieder zurücknehmen? Schicken Sie es uns ruhig zurück,

Sie wären der erste,

der es getan hätte, da die 64000 bisherigen Leser des Werkes zufrieden waren und begeistert dankbar in oft überschwenglichen Worten.

Herr Dr. Monar gibt diesen Brief zum Geleit:

In 4 Wochen 15 Jahre jünger! — Aha! wieder eine solcher tausend und aber tausend Schwindelreklamen, mit denen irgendein Herrgottsfaulenzer ehrbaren Menschen das Geld aus der Tasche zieht, wiederum eine Leimrute für die, die nie alle werden. „Der Titel zieht!“ das dachte ich mir gleich, als ich dieses Büchlein schrieb, und bekenne offen, daß ich es nur mit der festen Überzeugung meines Riesen-

erfolges kurz und klar Tausenden zum Glück und Nutzen niedergeschrieben habe. Wenn Du, Leser oder Leserin, „Schwindel" erwartest, was hat dich dann veranlaßt, mein Büchlein zu kaufen? — Du kannst mich a priori wegen meiner fabelhaften Behauptung" getrost für verrückt erklären; sei beruhigt, ich gehe darum doch nicht ins Irrenhaus, aber ich sage dir zunächst nur das eine: lies zuerst, dann tu, was ich dir vorschreibe, und zuletzt — — — urteile und sage mir, wer recht hat.

Du kauftest dieses Büchlein. Warum? Hegtest du vielleicht doch geringe Hoffnung, dies oder jenes zu finden, was ein etwas jugendlicheres Aeußere verschaffen könnte? — Du bist vielleicht 40, 50, 60 oder gar noch mehr Jahre alt, mit deiner Gesundheit geht es schon lange nicht mehr so recht! Was hast du nicht schon alles versucht! Kuren aller Art, Allopathie, Homöopathie, Wasser, Luft, Licht, Bäder, Elektrizität, künstliche Höhensonne, Massage, Gymnastik, du bist vielleicht auch Vegetarier, trinkst so gut wie keinen Alkohol, rauchst nicht, meidest Kaffee, Tee, trägst Normal-Ober- und Unterwäsche, bist Gesundheitsapostel durch und durch, vom Scheitel bis zur Sohle — — — und doch, trotzdem! Du schüttelst dein sorgenvolles Haupt, hat dies alles dich jünger gemacht, lebendiger, frischer, lebensbejahender? — Nein, mein Freund, nicht um eine einzige Woche, nicht um einen einzigen Tag. Im Gegenteil: Du bist älter und ernster geworden, du hast dich vergrämt vom Leben entfernt, du siehst mit neidvollem Auge das fröhliche Spiel der üppig blühenden Jugend, du bist abgeirrt vom Wege des Lebensgenusses, der unermeßlichen Hoffnungen und Ideale, abseits kauerst du im Dunkel eines Dickichts und siehst nur das grinsende Gespenst des hohnlächelnden Todes, fühlst die kalten Knochenfinger schon durch dein welkes Haupthaar streichen, du bist traurig und weinst über dein vergebenes Leben.

Wohlauf, mein Freund, ich wecke dich, erhebe dich und folge mir, komm, laß uns den Sonnenaufgang sehen. Jung werden sollst du mit mir, bei mir bist du geborgen! Jung werden aber heißt, das Leben genießen; ich zeige dir die Quellen ewiger Jugend, und nur eines fordere ich: Folge mir!



Was brauchen wir zum Leben? —

Genügende und zweckmäßige Ernährung. Und was macht uns das Leben angenehm? — Die Freude und der Genuß so mancher harmlosen Köstlichkeit, die Anregung zu unserm mannigfachen körperlichen und geistigen Schaffen. Darum fort mit aller philiströsen Einschränkung in unseren Genuß- und Anregungsmitteln; sie alle sind für uns da, aber nicht wir für sie. Was nützt dir das Leben, wenn du es nicht leben magst; was nützt dir die Jugend, wenn du sie nicht genießen sollst. Also nichts von allem, was du bisher getan hast, um dich gesund, d. h. jünger zu machen (denn Alter ist Krankheit!), wirst du bei mir finden. Viel Neues bringe ich dir, viel Neues im alten Gewande offenbare ich dir, ich geleite dich zur sprudelnden Quelle für Gesundheit, Jugend und Schönheit; ich erfülle noch mehr, als der „Titel" dir sagt, ich mache dich hübscher, als du je gewesen bist, ich mache dich körperlich und geistig leistungsfähiger, als du es vor 15 Jahren warst. Dein Auge schaut licht und klar, deine Haltung ist aufrecht und stolz, dein Gang ist leicht und elastisch, deine Haut hat eine gesunde, frische Farbe, deine Stimme hat Klang und Wohllaut, alle deine Bewegungen sind voller Grazie und Gelenkigkeit, kurz, du bist das Wunderrätsel deiner Umgebung. Es ist, als ob eine alles besiegende übernatürliche Kraft von dir ausstrahlte. Der junge Glanz deiner Augen, das frische Rot deiner Lippen, das Lockenspiel deiner Haare, der rosige Teint deiner Haut — — — wie ein Magnet ziehst du deine staunenden Mitmenschen an. Buhltest du früher um die Gunst anderer, so stehen sie dir jetzt als Bettler gegenüber; was du früher gesucht hast, kommt dir jetzt entgegen. Früher achtete man deiner kaum, heute drängt man sich nach deiner Gesellschaft, man findet dich geistreich, humorvoll und im höchsten Grade interessant. Dir selbst tut sich die Welt neu auf, siehst du doch endlich all' das, was sich in dir von ihr wiederspiegelt. Ist der Spiegel trüb und schmutzig, was Wunder, wenn das Weltbild dem entspricht, ist es aber klar und silbern, wie kann die Welt dann anders sein. Dort Armut und Tränen, hier Glück und Sonnenschein.

„. . . . da läuteten die Glocken Sturm!„

Das nationale Erwachen in der glorreichen Zeit von 1927/28.

Dieses Buch, das auf keinem deutschen Weihnachtstisch fehlen darf, hat eine interessante Vorgeschichte, die gleichzeitig zur Erläuterung dienen soll:

Ein großer, breitstämmiger Mann erschien eines Tages in unserem Verlagshaus und bot uns das Manuskript zu obigem Buche an. Als wir uns bereit erklärten, dasselbe zu prüfen, verweigerte der Verfasser die Herausgabe und erklärte sich nur damit einverstanden, dasselbe persönlich uns vorzulesen.

Nach langer Verhandlung setzten wir fünf Abende fest, an welchen vor einem kleinen, geladenen Kreise die Vorlesung stattfinden sollte. Der erste Abend kam heran, interessiert folgten wir den Worten, kein Laut im ganzen Raume störte unsere gespannte Aufmerksamkeit, wir alle waren wie in einen großen Bann geschlagen. . . . .

Da schlug die Uhr 11. Für heute sollte nun Schluß sein. Aber das ging nicht. Einmütig wurde dagegen protestiert, niemand konnte widerstehen. . . . . Da las der Dichter weiter. 12 Uhr, 1 Uhr hatte es geschlagen, einer unserer Herren las weiter vor, um dem Verfasser Erholung zu schaffen.

An ein Aufhören war nicht mehr zu denken, jeder wollte ausharren bis zum Schluß. Am frühen Morgen aber — nach 6 Uhr — lachte die Sonne zum Fenster herein, gerade als wollte sie unsere leuchtenden Augen sehen. . . . .

Diese Nacht aber wird niemand der Beteiligten in seinem Leben vergessen, niemand. Sie zeigte uns das neue Deutschland, machte uns selbst zu neuen Menschen. Der Geist von Scharnhorst, Gneisenau, Theodor Körner lebt! Versailles war, darf kein Ende sein, der Anfang ist es einer großen Zeit. Waffenlos? Ja! Aber nicht ideenlos.

Es kommt ein Erfinder diesem Lande

und wenn er der Welt nicht nützen kann, dann wird er sie vernichten! Ein Menschenhirn wird uns die Stunde der Freiheit bringen! Einmal kommt der Rächer! Freuen wir

uns doch! Seien wir uns einig! Niemals wurde ein Volk geachtet und geehrt, das nicht vom Nationalbewußtsein durchdrungen war. Niemals. Sind wir soweit gesunken, daß wir ängstlich über unsere Grenzen blicken müssen: Was könnte Frankreich sagen? Die Völker, die man nicht fürchtet, achtet man auch nicht!

Wer da predigt, die Zeit des ewigen Weltfriedens sei herangebrochen, entnervt unser Volk. Wie Schakale werden sie einst über uns herfallen und uns vollends vernichten — wenn wir uns nicht der Pflicht unserem Vaterland gegenüber besinnen.

Nichtswürdig ist die Nation, die nicht ihr Alles setzt an ihre Ehre!

Am Rheine aber stehen Franzosen . . . .

Laßt sie in Frieden — wandern,

Aber sie sollen wandern, heimwärts, bald.

Zur gefl. Beachtung! Dieses Werk erscheint in würdiger Ausstattung am 1. Dezember 1924. Der Versand erfolgt sofort innerhalb weniger Tage, so daß jeder Besteller Anfang Dezember im Besitz des Buches sein wird. Die broschierte Ausgabe kostet 2 Mark, gebunden 3 Mark, für Geschenkzwecke empfehlen wir das Buch gebunden, auf feinstem Kunstdruckpapier gedruckt, zum Preise von 5 Mark.

Ausführlicher, reichhaltiger Prospekt über dieses Werk gratis in jeder guten Buchhandlung oder durch den Verlag

Verlagshaus zur Sonne, Dresden-Kemnitz 3





